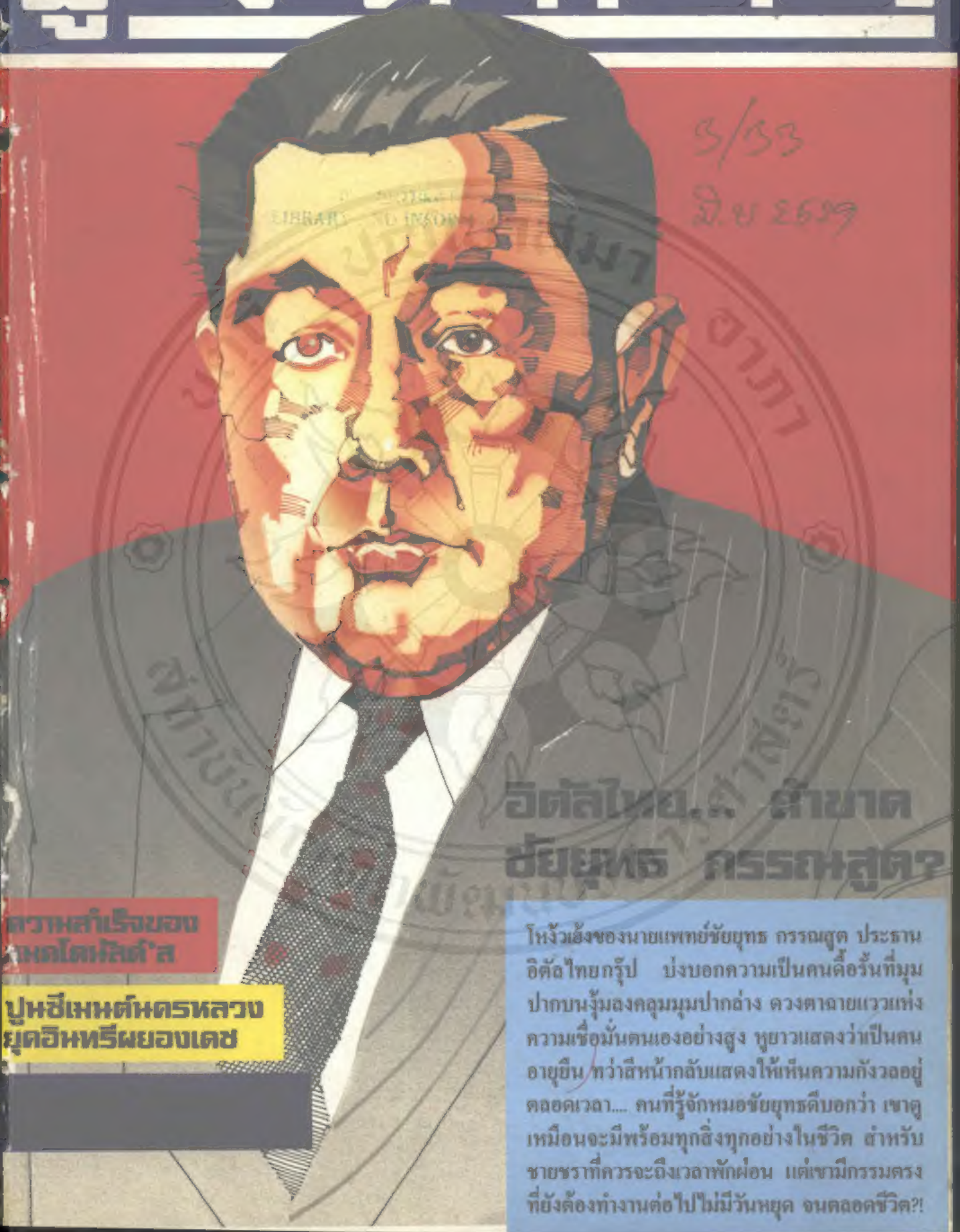
ผู้จัดการ



3/53
มิ.ย 2539

อิตัลไทย... สำบาด ชัยยุทธ กรรณสูต?

โหงวเฮ้งของนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต ประธานอิตัลไทยกรุ๊ป บ่งบอกความเป็นคนดื้อรั้นที่มุมปากบนงุ้มลงคลุมมุมปากล่าง ดวงตาฉายแววแห่งความเชื่อมั่นตนเองอย่างสูง หูยาวแสดงว่าเป็นคนอายุยืน ทว่าสีหน้ากลับแสดงให้เห็นความกังวลอยู่ตลอดเวลา.... คนที่รู้จักหมอชัยยุทธดีบอกว่า เขาดูเหมือนจะมีพร้อมทุกสิ่งทุกอย่างในชีวิต สำหรับชายชราที่ควรจะถึงเวลาพักผ่อน แต่เขามีกรรมตรงที่ยังต้องทำงานต่อไปไม่มีวันหยุด จนตลอดชีวิต?!

ความสำเร็จของ
เมตโดนัลด์'ส

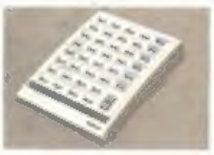
ปูนซีเมนต์นครหลวง
ยุคอินทรีผยองเดช

[redacted]

ผู้เห็นการณ์ไกล เลือกใช้ระบบโทรศัพท์ "เนชั่นแนล"

อุปกรณ์พิเศษให้เลือกใช้

VB-2184
เครื่องนับค่าโทรศัพท์



VB-2431A
เครื่องเรียกโดยตรงสำหรับโทรสารเลขาฯ

ระบบโทรศัพท์ของเนชั่นแนล ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในสำนักงานของท่านได้อย่างไร

• รวมโทรศัพท์ทุกหมายเลขที่มีไว้ในเครื่องเดียวกัน ตัดปัญหาการพ่วงเครื่องโทรศัพท์ หลาย ๆ เครื่อง • โทรศัพท์ทุกเครื่องสามารถรับสายนอกที่โทรเข้ามาแทนกันได้ และสามารถโอนสายกันได้ทุกเครื่อง • สามารถพูดติดต่อกันภายใน หรือประกาศเรียกได้ โดยไม่ต้องเสียค่าโทรศัพท์ • มีเสียงดนตรีให้ฟัง ระหว่างรอ หรือพักสาย • มีสัญญาณไฟแสดงบอกเลขหมายที่โทรออกไปและบอกได้ว่าเลขหมายใดว่างหรือไม่ • เมื่อโทรออกไป ถ้าไม่ติดสามารถจะโทรทวนซ้ำเลขหมายได้โดยอัตโนมัติ • สามารถโทรและพูดสายได้โดยไม่ต้องยกหู • ใช้ได้กับระบบโทรศัพท์ของทางองค์การโทรศัพท์ ทั้งระบบเก่าและระบบใหม่ • พร้อมทั้งคุณสมบัติอื่น ๆ อีกมากมาย

NEW GX

ตัวแทนจำหน่ายและศูนย์บริการในกรุงเทพฯ

1. บริษัท กรุงเทพโทรคมนาคม-โทรศัพท์ จำกัด
   201-5 ถ.อโศก-ดินแดง พญาไท กทม. 10310
   โทร. 246-3333, 246-0111
2. บริษัท ดัช อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
   3343/4 ถ.ราชดำเนิน ห้วยขวาง บางกะปิ กทม. 10040
   โทร. 377-7258, 377-7799, 378-0798, 377-2883
3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด บี แอนด์ แอล ซัพพลาย
   902/37-38 ถ.สารสัตใหม่ คลองสาน กทม. 10600
   โทร. 465-9206-7

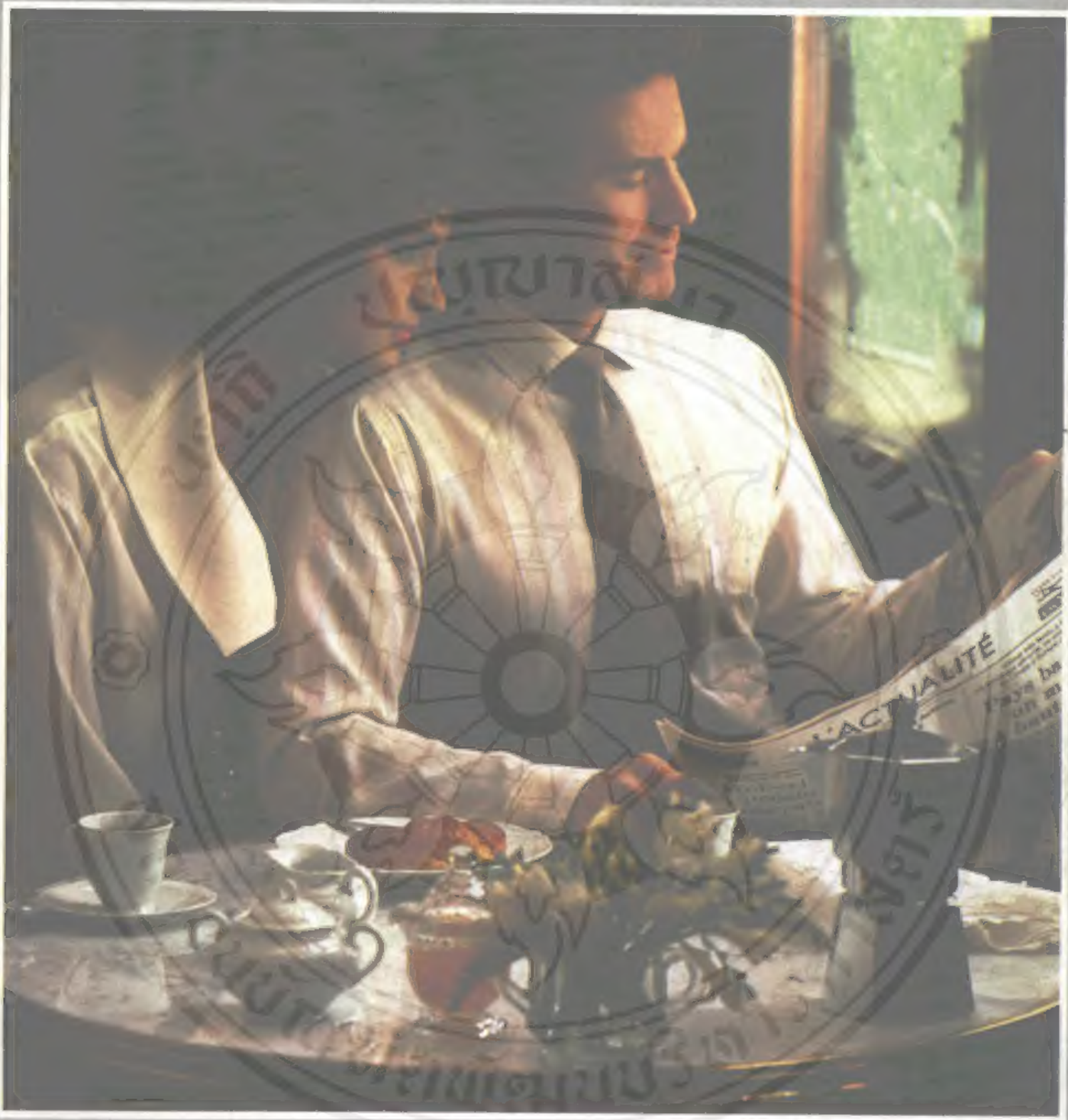
และ ตัวแทนจำหน่ายสินค้าเนชั่นแนลต่างจังหวัด

National

บริษัท ซิว-เนชั่นแนล เซลส์แอนด์เซอร์วิส จำกัด
สำนักงานใหญ่และศูนย์บริการ:
48/17-18 ถนนลาดพร้าว บางกะปิ กรุงเทพฯ 10310
โทร. 514-0601, 514-1871
ศูนย์บริการ: สาขาลาดพร้าว ถนนเพชรบุรี

ARROW YOUNG KENT
เรียบ...แต่เร้าใจ

สำนักบรรณสารการพัฒนา
LIBRARY AND INFORMATION CENTER



ยังคนที่, เรียบ เร้าใจอยู่ในที
จากสีสันนุ่ม ปกเรียบ Soft-Fused
แฝงชีวิตชีวา ชวนให้เร้าใจคนอยู่ใกล้
และคุณเองก็ภูมิใจ... ในส่วนลึก

เอกลักษณ์ ของ เอกบุรุษ

Arrow

YOUNG KENT

ดีไซน์หรู คู่ความประหยัด FLEXIPLAN

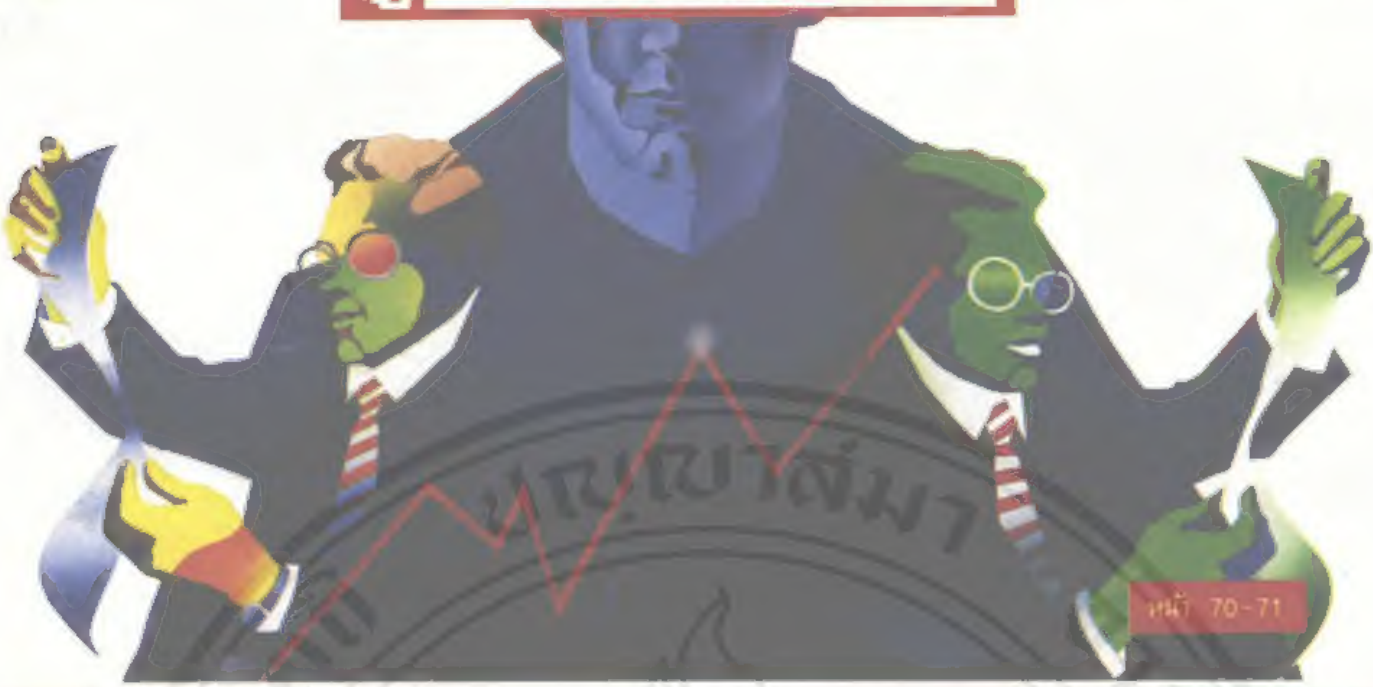
เฟล็กซี่ แพลน
พื้นที่จำกัด จัดเป็นสำนักงานหรูได้ ในงบประหยัด

หากสำนักงานของคุณมีพื้นที่จำกัด แต่ต้องการเนื้อที่ทำงานที่เป็นสัดส่วน เฟล็กซี่ แพลน ช่วยจัดการให้คุณได้อย่างเหมาะเจาะลงตัว

เฟล็กซี่ แพลน คือการวางผังและจัดแต่งสำนักงานสำเร็จรูปที่ให้ประสิทธิภาพและความคล่องตัวในการทำงานได้อย่างสูงสุด ด้วยการบริการที่พร้อมสรรพจากช่างผู้ชำนาญที่ผ่านงานมาแล้วอย่างดี เฟล็กซี่ แพลน ให้ทั้งความหรูหราและสวยงามได้อย่างเต็มภาคภูมิ

เชิญแวะชมได้ที่บริเวณชั้น 5 ห้างเซ็นทรัลชิดลม
หรือที่บริษัท พูลมาก จำกัด 1446-1448 ถนนรามคำแหง หัวหมาก โทร. 3143391, 3146384

Johnnie Walker
Swing
Johnnie Walker
Swing
อัญมณีแห่งสก็อตช์วิสกี้
บริษัท ดอลต์เบกส์ (ประเทศไทย) จำกัด



เรื่องจากปก

อาณาจักร 6,000 ล้าน 24
อิตัลไทยกรุ๊ปวันนี้...
ขาด น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต
ไม่ได้เด็ดขาด!!

CORPORATE PERFORMANCE

ความสำเร็จของ 51
แมคโดนัลด์'ส
ชื่อเสียงบวกกับคุณภาพ
ที่ร่วมสร้างขึ้นโดย
ทีมงานคนไทย

อาชญากรธุรกิจ

เบื้องหลัง 70
"เสื้อนอก" นี้
มักมีอาชญากรรม

อุตสาหกรรม

ปูนซิเมนต์นครหลวง 93
ยุคอินทรีผยองเดช

จากโต๊ะบรรณาธิการ 8
รายงานผู้จัดการ 10
ในความเห็นของผม 106
หนังสือและความคิด 110
ข่าวสังคม แต่งตั้ง 114
แนะนำสินค้า

โทรทัศน์
NEC
รับดี รับชัด

บริษัท HEC
โฮมอีเล็คโทรนิคส์ จำกัด
614 ถนนสุขุมวิท ตรงข้ามซอย 36
พระโขนง กทม. โทร. 2580072 ต่อ 93

คิดดูให้ดี

ไม่ว่าฝนจะตก แดดจะออก...

ซีแพคโมเนียตราช้าง ยืนหยัดพิสูจน์คุณค่ามากกว่า 15 ปี

เพื่อให้แน่ใจว่าได้ผลิตภัณฑ์คุณภาพเยี่ยม พลิกดู [illegible] หลังกระเบื้องทุกแผ่น

กว่า 15 ปีในประเทศไทย ซีแพคโมเนียได้ยืนหยัดพิสูจน์คุณค่า ความคงทน ความสวยงามของสีสันและรูปลอน ตลอดจนประสิทธิภาพในการป้องกันแดดและฝนในทุกสภาวะอากาศ จนเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในปัจจุบัน

ซีแพคโมเนีย สร้างสมประสบการณ์อันยาวนานด้วยเทคโนโลยีอันทันสมัย การพัฒนาปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ เน้นความพิถีพิถันในทุกขั้นตอนการผลิต และการควบคุมคุณภาพ รวมทั้งการบริการที่มีประสิทธิภาพ ซีแพคโมเนียจึงกล้ารับประกันคุณภาพด้วยเงื่อนไขที่ท่านมั่นใจได้มากกว่า

ฝนตกแดดออก...

ก่อนตัดสินใจเลือกกระเบื้องมุงหลังคา พิจารณาให้รอบคอบว่า ใช่...ซีแพคโมเนียตราช้างเท่านั้น

ซีแพคโมเนียตราช้าง สวยสง่า เพิ่มคุณค่าให้บ้านคุณ อีกนานแสนนาน

ซีแพคโมเนีย ผู้เชี่ยวชาญด้านหลังคา

ผู้ผลิตกระเบื้องคอนกรีตมุงหลังคารายแรกที่ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานอุตสาหกรรม

มอก. 535-2527

โปรดส่งรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับกระเบื้องมุงหลังคาซีแพคโมเนียให้ช่างพร้อมชื่อผู้ช่างด้วย

ชื่อนามสกุล _____ อายุ _____

ที่อยู่ _____

_____ โทร _____

สนใจเพราะ

- ☐ ขอปรับปรุงบ้านตัวเอง
- ☐ จะซื้อบ้านจัดสรร
- ☐ เจ้าของโครงการบ้านจัดสรร
- ☐ ขอแนะนำคนอื่น
- ☐ อื่น ๆ (ระบุ) _____

อาชีพ

- ☐ ประกอบธุรกิจส่วนตัว
- ☐ ทำงานในบริษัทเอกชน
- ☐ รับราชการ
- ☐ แม่บ้าน
- ☐ อื่น ๆ (ระบุ) _____

CPAC monier

2T000629

น้ำยาทาหลังคากระเบื้องซีแพคโมเนีย 1 ถนนปูนซิมเมนต์ไทย กรุงเทพฯ 10800 โทร. 587-0111, 587-0222

ที่ปรึกษา ไพบูลย์ สำราญภูติ อมร ถาวรมาศ
ธรรมนูญ ตระกูลยุทธชัย

ผู้จัดการ

บรรณาธิการ สนธิ ลิ้มทองกุล
หัวหน้ากองบรรณาธิการ ไพศาล มังกรไชยา
กองบรรณาธิการ อภิชาติ ชอบชื่นชม
ดารณี ชัยพันธ์ ปราณี ชีวาภาคย์ รุ่งอรุณ สุริยามณี
นพ นรนารถ สุธีรา พวงทอง ครรชิต ธำรงรัตนฤทธิ์
วิรัตน์ แสงทองคำ สมสกุล บุญกำพร้า
พรพาณี ฉายะวรรณ นิรมล ตั้งมโนเพียรชัย
ผู้อำนวยการตลาด ศุภมาส จุลสมัย
ฝ่ายการตลาด พัชรี แต้สกุล
ผกามาศ พิทักษ์วาณิชย์ มะลิวัลย์ เหมะ
ดุลยามาศ ปัตตพงศ์ นวลอนงค์ ลี่อำนวยเจริญ
สายพิณ แตงหอม
ฝ่ายข้อมูลและวิจัย สุรีพร เจริญวัฒนศิลป์
เสาวลักษณ์ ธีรานุธรรยงค์
ฝ่ายศิลป์ นฤมล วิรัตน์ประเสริฐ
จิราภรณ์ ทรัพย์อนันต์ ศศิวิมล ปิยะกาญจน์
ฝ่ายสมาชิก มณฑา ครบปรัชญา
ไพบูลย์ พู่พันธ์พานิช สมพิศ ธนะสาร
เดือนใจ แสงดิลก
ฝ่ายทะเบียนสมาชิก นิรัติ ศรีรุ่งเรืองชัย
โสภิต เทวภักดิ์ สุนีย์ พงษ์ธนานิกร
ฝ่ายธุรการ มนัส ใช้ประทุม
อุดม ดาราฉาย อัญริยา มีเจตกิจ
มานิตย์ ใช้ประทุม

อัตราค่าสมาชิก ปีละ 300 บาท (12 เล่ม)
ราคาขายปลีกฉบับละ 30 บาท ส่งเงินค่าสมาชิก
มาในนาม นิตยสารผู้จัดการ ตู้ ป.ณ.700
ป.ณ.กลาง กทม.10501 กรุณาส่งเป็นเช็คส่วนตัว
หรือตั๋วแลกเงิน หรือธนาณัติ หรือเช็คของขวัญ
หรือเช็คไปรษณีย์ อย่าใส่เงินสดไว้ในซอง
จดหมายถึงบรรณาธิการ ข้อเขียน และ การเสนอเรื่อง กรุณาส่งมาที่ "บรรณาธิการ"
นิตยสารผู้จัดการ ตู้ ป.ณ.700 ป.ณ.กลาง
กทม.10501

เราจะไม่รับผิดชอบส่งต้นฉบับคืนไปให้ ท่านต้องทำสำเนาเก็บเอาไว้ก่อนส่ง แต่เราจะมีไปรษณียบัตร ตอบรับว่าได้รับเรื่องเมื่อใด บรรณาธิการขอสงวนสิทธิ์ในการตัดต่อ ย่อ สรุปต้นฉบับได้ โดยไม่ต้องขอความเห็นชอบจากผู้ส่ง ผู้ส่งจะต้องแนบชื่อและที่อยู่จริงมาด้วย หากผู้ส่งไม่ประสงค์จะให้อ้างชื่อจริง กรุณาแจ้งมาให้ทราบด้วย
สำนักงานติดต่อ ตู้ ป.ณ.700 ป.ณ.กลาง
กทม.10501 โทร.2823398/2820368
จัดจำหน่ายทั่วประเทศ ก.สัมพันธ์
โทร.2143060 วัชรี มุสิกสินธร
ผู้ก่อตั้ง สนธิ ลิ้มทองกุล

จากโต๊ะบรรณาธิการ

เหลือเวลาอีก 2 ฉบับ นิตยสาร "ผู้จัดการ" จะขึ้นปีที่ 4 แล้วนะครับ เมื่อถึงเวลานั้นแล้ว เราก็คงมีเนื้อหาพิเศษให้ท่านผู้อ่าน

ไม่อยากจะฟ้องท่านผู้อ่านหรอกว่าราคาค่ากระดาษขึ้นเร็วเหลือเกินในรอบสองสามเดือนที่ผ่านมานี้ ทั้งกระดาษปอนด์และกระดาษอาร์ต

เดิมทีเราเคยประกาศว่าเราจะขึ้นราคาหนังสือในเดือนเมษายนที่ผ่านมานี้ แต่เนื่องจากเราได้โอนเนื้อเรื่องด้านการจัดการไปออกเป็นเล่มเล็กไป ราคาที่เคยคิดว่าจะขึ้นเลยไม่ต้องขึ้น

เอาเป็นว่าเราจะยังคงยืนราคานี้ต่อไปเรื่อย ๆ จนกว่าเราจะทนมันไม่ได้จริง ๆ ถึงค่อยขอขึ้นกับท่านผู้อ่านก็แล้วกัน

"ผู้จัดการ" ฉบับการจัดการก็ได้ออกวางตลาดแล้วนะครับ หวังว่าท่านผู้อ่านคงจะได้อ่านกันบ้างแล้ว สำหรับท่านที่ยังไม่ได้อ่านก็รีบไปหาซื้ออ่านเสียนะครับ อ่านแล้วก็ยังสามารถจะเก็บรักษาไว้ได้เป็นชุดเอาไว้อ้างอิง

มิถุนายนนี้ ฝนก็มาเร็วผิดปกติ และก็ยังอยู่ในระหว่างเลือกตั้ง ตลอดจนเป็นเดือนที่ต้องปิดงบกลางปีรวมทั้งต้องลดตัวเลขเกินบัญชีในธนาคารด้วย

ฉะนั้นมิถุนายนนี้เลยเป็นเดือนที่ค่อนข้างจะยุ่งเหยิงสำหรับนักธุรกิจผู้ค้าขายเป็นพิเศษ

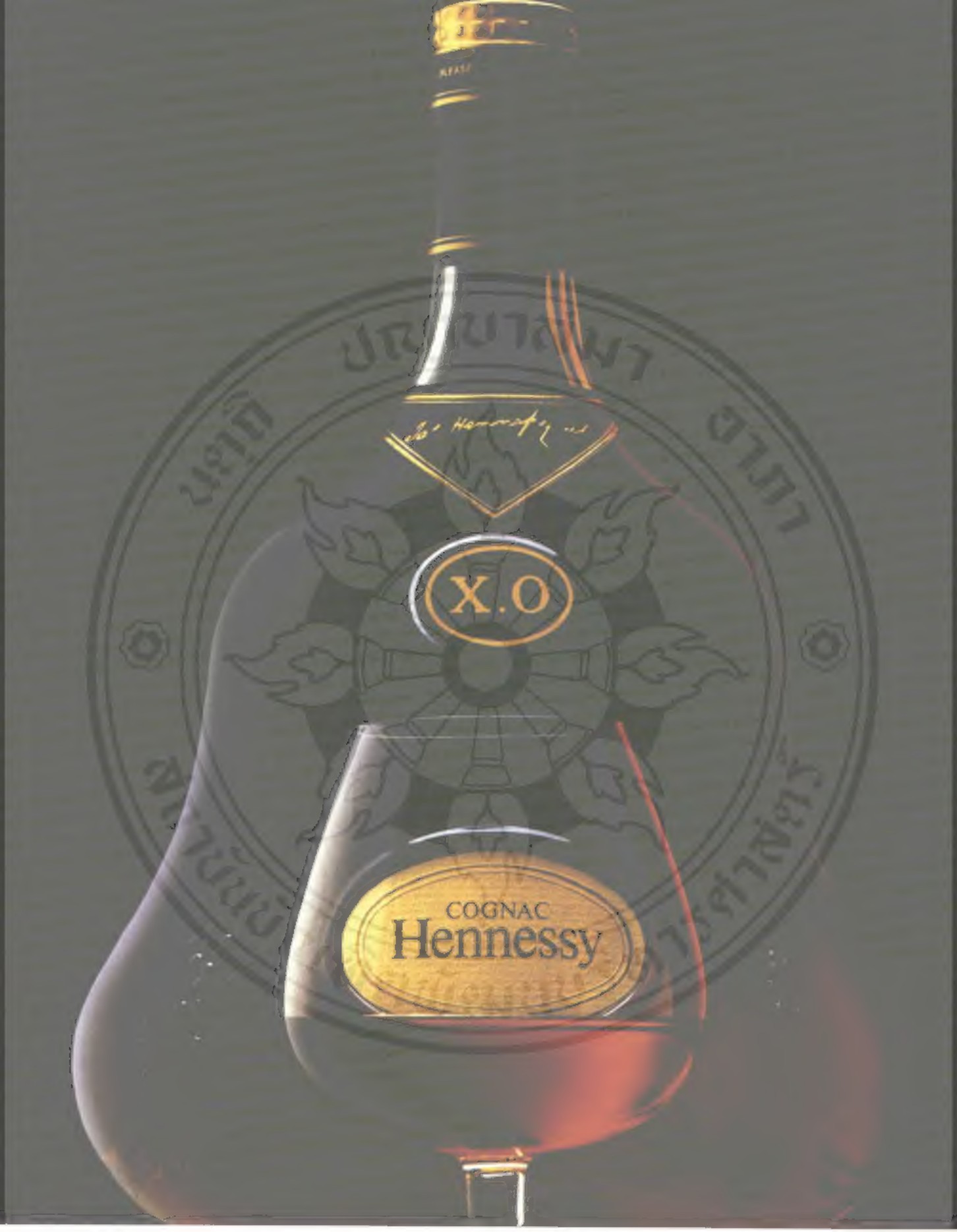
สำหรับ "ผู้จัดการ" ฉบับมิถุนายนนี้ก็เป็นฉบับที่เรามีเรื่องดี ๆ มาให้ท่านได้อ่านกันอย่างจุใจเช่นเคย

สมาชิก "ผู้จัดการ" นั้นก็ได้เพิ่มขึ้นมาเรื่อย ๆ ทุกวัน และสมาชิกนั้นนอกจากจะซื้อหนังสือในราคาถูกกว่าเล่มละ 5 บาทแล้วยังมีหนังสือพิเศษแถมให้อีกด้วย และสมาชิกเองก็จะได้รับหนังสืออ่านก่อนวางแผงอีกหลายวัน

อย่าลืมนะครับเป็นสมาชิกดีกว่า

แล้วค่อยพบกันใหม่ฉบับหน้า

บรรณาธิการ



Hennessy The Original X.O

บริษัท ซุนมังกังลือกรุงเทพ จำกัด
๓๓๐ ถนนพหลโยธิน เยื้องซอยอารี
กรุงเทพฯ๑๐๔๐๐ โทร.๒๗๙๓๐๙๙

ในยุทธจักรวงการข้าวบรรจุถุง ผู้ท้าชิงรายใหม่

■ "ข้าว" เป็นอาหารหลักของคนไทย...ใคร ๆ ก็รู้ แต่ที่เราเคยเห็นจนเจนตาเจนใจนั้นก็คือข้าวเป็นกระสอบ ๆ จะเลือกซื้อแบบยกกระสอบหรือเป็นถังเป็นกิโลนั้นก็แล้วแต่สภาพเศรษฐกิจของกระเป๋าของแต่ละคน และพัฒนาเรื่อยมาจนมีนักธุรกิจหัวใสเอาข้าวสารธรรมดา ๆ ที่เรากินอยู่ทุกวันนี้แหละไปผ่านกรรมวิธีให้แห้งและสะอาดกว่าอย่างกระสอบ แล้วมาบรรจุในถุงพลาสติกสวยงามน่ารับประทานยิ่งขึ้น

ไม่ว่าธุรกิจอะไรก็ตาม ถ้ายังไม่เคยมีใครทำมาก่อนจะเริ่มโดยการเป็นผู้นำคนอื่นเค้าก็ต้องเสี่ยงกับคำว่า "เจ๊ง" อยู่มาก แต่ถ้ามีฝีมือดีสามารถฟันฝ่าอุปสรรคต่าง ๆ จนเป็นที่ยอมรับแล้วละก็ บอกได้คำเดียวว่า "แจ๋ว" คุ้มกับค่าเหนื่อยหลายเท่านัก

และในเมื่อติดตลาดแล้วย่อมจะเป็นที่หมายตาของนักลงทุนรายอื่น ๆ ที่กำลังจ้องดูความเคลื่อนไหวอยู่อย่างตาเป็นมันหวังจะกระโดดลงมาร่วมวงไพบูลย์ขอแบ่งส่วนของตลาดนั้นบ้าง

เมื่อความจริงมันเป็นอย่างที่กล่าวมาแล้ว นักธุรกิจต่าง ๆ ก็พยายามเข็นข้าวถุงออกมาหลายยี่ห้อด้วยกัน รักไทย ประชากรไทย แม่โภสพ ฯลฯ

และน้องใหม่ล่าสุด หลังจากตัดสินใจลงเล่นในตลาด "ข้าวถุง" แน่แล้ว ศรีไทย ศรีเวทย์บดี ซึ่งเป็นกรรมการผู้จัดการข้าวสารบรรจุถุงตรา "เกษตร" ที่มีรูปข้าว 2 เมล็ด กับคำว่า "เกษตร" สีเหลืองบนพื้นแดงเด่นสะดุดตา ก็ตัดสินใจเลือกบริษัท ยูนิบราเดอร์ จำกัด ให้เป็นผู้จัดจำหน่าย เพราะเชื่อในฝีมือที่ผ่านมาแล้ว เช่น ผลิตภัณฑ์ฉลากทอง น้ำมันหอยตราแม่ครัว เป็นต้น

นี่แหละ.. โฉมหน้าผู้ท้าชิงตัวจริง...ศรีไทย ศรีเวทย์บดี นัยว่าในระยะเริ่มแรก นี้จะขอตอดเอาส่วนแบ่งของตลาด "ข้าวถุง" แค่ 20% ก็พอ....

ในงานแถลงข่าวการวางตลาดข้าวไทยตรา"เกษตร" ซึ่งมีอยู่ 4 ชนิด ด้วยกันคือข้าวเกษตรทอง (ข้าวเสาไห้แท้) ข้าวเกษตรทิพย์ (ข้าวเสาไห้แท้ คัดพิเศษ)ข้าวหอมมะลิแท้ และข้าวหอมมะลิแท้ คัดพิเศษ

จะว่าไปแล้ว ยี่ห้อ "เกษตร" นั้นน่าจะเป็นที่คุ้นหูคุ้นตาคือยู่แล้ว เพราะมีผลิตภัณฑ์ภายใต้ยี่ห้อนี้อยู่หลายตัว น้ำส้มสายชู ถั่วเขียว เต้าหู้ วุ้นเส้น เป็นอาทิ

"เราพิถีพิถันในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและถูกหลักอนามัยนั้นเป็นนโยบายหลักของเรา" แหล่งข่าวภายในกล่าวกับ "ผู้จัดการ" อย่างนั้น

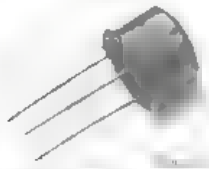
สำหรับด้านการจัดจำหน่าย แหล่งข่าวภายในอีกท่านหนึ่งกล่าวกับ "ผู้จัดการ" ว่า "เราพยายามที่จะวางจำหน่ายให้ทั่วถึงทุกซอกทุกมุมเท่าที่เราจะทำได้อย่างสุดความสามารถ แต่เนื่องจากช่วงนี้เอาแน่กับดินฟ้าอากาศไม่ค่อยจะได้ จึงอาจจะมีบางจุดที่ติดน้ำท่วม เข้าไปวางจำหน่ายไม่ทั่วถึง ถ้าลูกค้าท่านใดสนใจสั่งมา ถุงหรือสองถุงเราก็จะส่งให้ถึงที่เลยค่ะ" ฟัง ๆ ดูแล้วข้าวถุงสัญลักษณ์ข้าว 2 เมล็ดของตรา "เกษตร" คงจะสู้ยิบตาทุกรูปแบบ ไม่รู้ว่าข้าวถุงสัญลักษณ์รวงข้าวผู้ครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุดจะว่ายังไง...

"โครงการ 4 เมษา" ความ(พยายาม) เป็นเอกภาพของอัศวินม้าขาว...คลัง & แบงก์ชาติ

■ วิกฤติการณ์ที่เกิดกับสถาบันการเงินหลายแห่งในปี 2520-2527 น้ำท่วมให้ทางการทนดูอยู่ไม่ได้ต้องยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือ โดยกระทรวงการคลังและธนาคารแห่งประเทศไทยร่วมกันเป็นอัศวินม้าขาวโดดเข้าช่วยแก้ปัญหาต่าง ๆ ภายใต้แผนงานที่เรียกกันว่า "โครงการช่วยเหลือ 4 เมษายน 2527" มีสถาบันการเงินที่เข้าร่วมโครงการทั้งหมด 25 สถาบัน

มาถึงวันนี้นับได้ 2 ปีให้หลังไปแล้ว อัศวินม้าขาวทั้ง 2 แห่งก็ส่งตัวแทนมาแถลงข่าวร่วมกัน เพื่อเผยถึงผลการดำเนินงานที่ทำให้บรรยากาศของสถา-

ผลงาน...
พิสูจน์ความเป็นผู้นำ



[illegible]

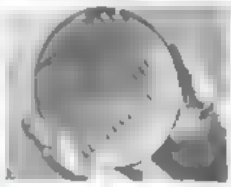
กว่าศตวรรษมาแล้วที่ AT&T (American Telephone and Telegraph Co.) ได้เริ่มดำเนินการบุกเบิกด้านการสื่อสารโทรคมนาคมยี่เล็กโทรนิค คือการคิดค้นโทรศัพท์เครื่องแรกของโลกโดย อเล็กซานเดอร์ เกรแฮมเบลล์ ผู้ก่อตั้ง Bell Laboratories บริษัทในเครือ AT&T อันเป็นรากฐานอันแข็งแกร่งของ AT&T ในปัจจุบัน

TRANSISTOR ตัวแรกของโลก

[illegible] 100 ปีที่ผ่านมา AT&T เป็นศูนย์รวมของนักวิทยาศาสตร์และนักค้นคว้าวิจัยผู้ทรงความสามารถ บุคลากรเหล่านี้ต่างทุ่มเทสมองค้นคว้าติดตามประดิษฐ์กันมีต่อความก้าวหน้าของโลกอย่างไม่หยุดยั้ง นักวิทยาศาสตร์ของ AT&T จึงสามารถพิชิตรางวัล "Nobel Prize" ในปีต่าง ๆ [illegible] TRANSISTOR [illegible]

UNIX* ประดิษฐ์กรรมชิ้นเอก

AT&T Bell Laboratories ได้คิดค้นสิ่งประดิษฐ์ [illegible] Memory Chip ของคอม[illegible] ความสูงสุดถึง [illegible]



[illegible] Operating System [illegible] ใช้ได้ [illegible] ให้ UNIX เป็นที่[illegible] ให้เป็นชุดคำสั่งมาตรฐานในอุตสาหกรรม [illegible] ปัจจุบัน

เพราะ UNIX เป็นระบบที่ "ปราศจากข้อจำกัด" ในการขยายและเชื่อมโยงระบบ เพื่อประสานการทำงานของคอมพิวเตอร์หลาย ๆ ชนิดและชนิดให้เป็นหนึ่งเดียว นั่นคือระบบ DISTRIBUTED DATA PROCESSING SYSTEM

UNIX จึงเป็นสมบัติ[illegible] แห่งสติปัญญา แห่งสติปัญญาถึงความ[illegible] ประสบการณ์ [illegible] ด้านเทคโนโลยีขั้นสูงเกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์ของ AT&T ได้เป็นอย่างดี

*UNIX เป็นเครื่องหมายการค้าของ AT&T

เนื่องจากนั้น AT&T ที่โมเด[illegible] หยุดยั้งที่จะค้นคว้า และพัฒนา [illegible] เพราะเรา [illegible] การเป็น [illegible] ได้ด้วย [illegible] ไปตอนใดๆ

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะนำเทคโนโลยีขั้นสูงของระบบคอมพิวเตอร์มาสู่ประเทศไทย เพื่อการพัฒนาประเทศ AT&T จึงมอบหมายให้บริษัท แอ็คชั่นคอมพิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ของ AT&T ทั้งหมด ตั้งแต่ UNIX PC จนถึง MINI COMPUTER และ SUPER MINI-COMPUTER รุ่น 3B พร้อมด้วยระบบ NETWORK ของ AT&T

ป[illegible] แอ็คชั่นคอมพิวเตอร์ และ AT&T พร้อมด้วยทีมงานที่เป็น "ผู้นำ" แห่งวิทยา[illegible]

[illegible] บริษัท แอ็คชั่นคอมพิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

ACTION

บริษัท แอ็คชั่นคอมพิวเตอร์(ประเทศไทย)จำกัด
"เราปีคำตอบ"
5/26 ถนนศาลาแดง,สีลม,กรุงเทพ 10500
โทร. 233-5274-5 (ติดต่อ คุณจานอบ)

AT&T Systems Thai and Distributor

2 หุ้น ๆ รสนี ๆ นิพัทธ์ พุกกะณะสูตร กับ ๒ หรี่ ๆ และ **ศุภชัย พานิชภักดิ์** *(กับซิการ์ 1 ตัว) รวมพลังกันตอบข้อซักถามของนักข่าวที่มะรุมมะตุ้มอยู่รอบข้าง ต่างคนก็ต่างตอบ ไปคนละเรื่องเดียวกัน*

บันการเงินผู้ร่วมโครงการแจ่มใสขึ้นทันตาเห็น ส่งผลให้อาการผะงาบๆ ใกล้โคม่าเปลี่ยนมาเป็นระยะพักฟื้นใกล้ปกติ

การร่วมกันแถลงข่าวในเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมาของคลังและแบงก์ชาตินั้น ดูเหมือนจะเป็นความพยายามที่จะสร้างภาพพจน์ให้เกิดความเป็นเอกภาพให้ความรู้สึกของการรวมพลังและความน่าไว้วางใจ

ในวันนั้น ศุภชัย พานิชภักดิ์ ผู้อำนวยการฝ่ายกำกับและตรวจสอบสถาบันการเงินจากแบงก์ชาติ เดินเคียงไหล่มากับนิพัทธิ์ พุกกะณะสุต รองผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ยิ้มแย้มทักทายบรรดานักข่าวที่มาชุมนุมกันเพียบทั้งหนังสือพิมพ์และโทรทัศน์ซึ่งมาเกือบจะครบทุกช่อง ทั้งนี้เป็นเพราะความท้อปฮิตของข่าวในแวดวงเศรษฐกิจที่ไม่ว่าใครก็ให้ความสนใจกันทั้งนั้น

"ในระยะ 3–4 เดือนข้างหน้านี้ เราคิดว่าจะพยายามปรับปรุงฟื้นฟูบริษัทที่อยู่ในฐานะที่ดีกลับคืนสู่ภาคเอกชนได้ประมาณ 3–5 บริษัท เป็นกระทำหลังจากทางการได้เข้าไปปรับปรุงฟื้นฟูฐานะของบริษัทเหล่านี้ได้ดีขึ้นแล้ว ส่วนบริษัทอื่น ๆ ที่กำลังอยู่ในโครงการนั้น ทางการก็จะดำเนินนโยบายการแก้ไขโดยวิธีการต่างๆ นานา เพื่อที่จะให้บริษัทเหล่านี้เข้าไปเป็นบริษัทอยู่ในภาคเอกชนเหมือนเดิมทุกประการ..." นิพัทธิ์ พุกกะณะสุต เริ่มประเดิมการแถลงข่าวอย่างเป็นงานเป็นการถึงแนวนโยบายที่ทางการดำเนินการอยู่

ศุภชัย พานิชภักดิ์ ซึ่งคอยทีอยู่ช่วยเสริมต่อเพิ่มเติมว่า "ปัญหาที่มีอยู่แรกเริ่มนั้น ต้องขอยืนยันย้ำว่าได้ลดลงไปมากแล้ว ปัญหาที่ยังหลงเหลืออยู่ในเรื่องของการเร่งรัดชำระหนี้ในการเพิ่มทุนในการหาผู้ที่จะมาร่วมถือหุ้นต่อไปในอนาคต ก็จะถือไว้เป็นแนวทางที่ทางการจะดำเนินการต่อไปเพื่อที่จะแก้ไขปัญหา เพราะฉะนั้นหากมีข่าวที่มีการเสนอในเรื่องที่จะมีการเพิกถอนหรือจะมีการรวมกลุ่ม ก็ขอให้ถือว่านโยบายที่ทางการจะรับปฏิบัติต่อไปนั้นจะดำเนินการไปในทางที่จะสร้างความมั่นคงให้กับการฝากเงินของประชาชนให้กับการดำเนินงานของบริษัทที่ทางการรับเข้ามาดูแลในโครงการ 4 เมษา ...มิใช่ว่าจะเป็นไปในทางที่จะก่อให้เกิดความเสื่อมเสีย..." ศุภชัยคีบซิการ์ไว้ตลอดเวลาที่แถลงข่าว นาน ๆ ครั้งก็อัดพ่นควันอย่างสบายอารมณ์ และ.... เป็นกันเอง

โครงการ 4 เมษานี้คณะกรรมการกำกับและกำหนดแนวนโยบายที่จัดตั้งขึ้นมาเป็นพิเศษ โดยมี รมต.คลังเป็นประธานร่วมด้วยผู้ว่าแบงก์ชาติ ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

หลังจบการแถลงข่าวอย่างเป็นงานเป็นการแล้ว เมื่อถล้องถ่ายรูปของที.วี. หยุดจับภาพทั้งสองก็ผ่อนคลายอิริยาบถทันที นิพัทธิ์กล่าวติดตลกว่า "ใครมีอะไรจะถามก็เล่นมาเลย...ขออนุญาตกินกาแฟหน่อยได้ไหม... เมื่อกี้พูดจนเมื่อยปาก..." เรียกเสียงฮาจากนักข่าวได้ถ้วนหน้า

"แผนนี้ไม่ใช่ 30 วัน แต่ในส่วนที่เราอยากแสดงเจตนาให้เร็วที่สุดความจริงมันผ่านมาแล้ว 2 ปี เมื่อถึง MID TERM บางบริษัทก็สอบผ่านไปแล้ว ก็ให้ผ่านไปเลย GRADUATE นะ" นิพัทธิ์ตอบคำถามนักข่าวเกี่ยวกับระยะเวลาของโครงการ

นักข่าวรายหนึ่งถามถึงกรณีบริษัทที่ "เหลือขอ" นิพัทธิ์อธิบายว่า "ตอนเข้ามา แต่ละแห่งนี่ปัญหาเหลือล้นทั้งนั้น เมื่ออยู่กับเราแล้วปัญหาทุเลาลง ทุเลาลงมากจนปกติเราก็ส่งกลับไป ที่ยังทุเลาลงแต่ว่าเรายังต้องดูแลต่อไปใกล้ชิด เราก็ยังดูแลโดยการเร่งรัด เช่น เร่งรัดเรื่องการรวมตัว ของดีมากกับดีน้อยแล้วมันจะช่วยให้ดีมากขึ้นกว่าเดิม หรือหาผู้ถือหุ้นอื่นมาช่วยรับภาระนี้จากเราไปด้วย เพราะว่าถ้าเขามีสถาบันการเงินที่ดีมารับ เขาก็ไปเฉลี่ยของดีของ

ความท้อปฮิตของข่าวเศรษฐกิจทีบรรดานักข่าวกระหายจะเก็บเรื่อง ทั้งทีวี หนังสือพิมพ์รายวันหรือนิตยสารรายเดือน (อย่างผู้จัดการ) ต่างก็มาชุมนุมกันโดยไม่ได้นัดหมาย

ภาพมีค่า

เมื่อมา คู่

ตั้ง

วธีหาโชค

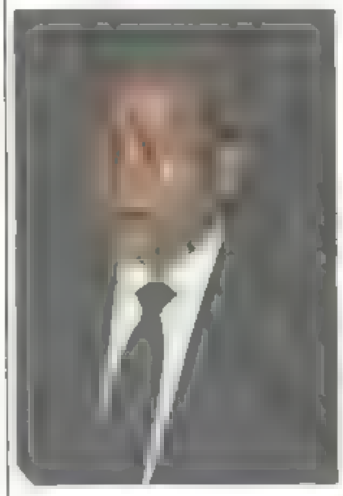
รางวัลมีการอคุณอยู่

หรือ

ไม่ดีเข้าไปก็แก้ได้ นี่คือสิ่งที่เรากำลังจะทำต่อไป ถ้าเหลือขอนี้ไม่มีแล้ว มันเหลือขอทั้งนั้นน่ะทีแรก..."

ตลอดเวลาการถามตอบปัญหาต่าง ๆ ดูเหมือนว่าต่างฝ่ายต่างก็ตอบกันไปคนละเรื่องพร้อม ๆ กัน ดูแล้วทำให้ภาพพจน์ของเอกภาพที่ "ทำท่าจะเป็น" แต่แรกนั้นค่อนข้างจะเบลอไปเสียอีกแล้ว...ต้องพยายามกันใหม่อีกไหมนี่ ?..."

โรงพยาบาลลานนา ไทย10 ปีแห่งความพยายามสร้างชื่อ



ประวิทย์ อัครชิโนเรศ *กรรมการผู้จัดการ บริษัทเชียงใหม่ธุรกิจการแพทย์ คนที่ไม่ได้เป็นหมอ แต่ต้องเข้ามาบริหารโรงหมอ และก็ทำได้ดีเสียด้วย*

■ การประกวดผลงานการตลาดดีเด่นประจำปี 2528-2529 ที่ผ่านมานั้นปรากฏผลออกมาว่า "โรงพยาบาลลานนา" โดยบริษัทเชียงใหม่ธุรกิจการแพทย์ จำกัด เป็นผู้คว้ารางวัลที่ 1 ประเภทสินค้าบริการไปอย่างเฉียบขาดจากโปรเจ็คที่ร่วมเข้าประกวดแข่งขันอีก 3 ราย มี "โครงการบริการซักเสื้อผ้า" ของบริษัท วอชชี่-แมชชี่ จำกัด ซึ่งพลาดไปได้รางวัลที่ 2 "โครงการส่งเสริมธุรกิจแรงงานในต่างประเทศ" ของแบงก์กรุงเทพ และ "โครงการเงินฝากสินสมประสงค์" ของแบงก์นครหลวงไทย

การที่โรงพยาบาลลานนาแซงโด้งมาแรงจนเข้าวินในครั้งนี้นับว่าเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญที่ทำให้ใคร ๆ ในหลายวงการหันมาจับตามองและอยากทำความรู้จักโรงพยาบาลนี้ให้มากกว่าเดิมที่อาจเพียงแต่เคยได้ยินชื่อเมื่อครั้งจารุณี สุขสวัสดิ์ประสบอุบัติเหตุรถคว่ำแล้วมารักษาตัวอยู่ที่นี่

และนับจากวันประกาศผลการตลาดดีเด่นครั้งล่าสุดนี้เป็นต้นไป โรงพยาบาลลานนาจะเปิดเผยตัวเองออกมาให้ทุกคนได้รู้จัก เฉพาะอย่างยิ่งคนกรุงเทพฯ เมืองฟ้าอมรที่ไม่เคยให้ความสนใจมากไปกว่า....ก็แค่โรงพยาบาลโรงหนึ่ง....เท่านั้นเอง

โรงพยาบาลลานนาเกิดขึ้นเมื่อกลางปี 2519 ในช่วงเวลาที่โอกาสอำนวยให้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนแทรกตัวเข้ามาคู่เคียงกับโรงพยาบาลของรัฐ เนื่องจากจุดบกพร่องในการบริหารของโรงพยาบาลรัฐซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีอยู่ว่าเป็นเพราะโรงพยาบาลรัฐเก็บค่ารักษาถูก คนจึงมาใช้บริการกันมาก ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องให้การบริการเกิดความล่าช้าและดูแลเอาใจใส่ผู้ใช้บริการได้ไม่ทั่วถึง

แต่ถึงแม้จะแทรกตัวเข้ามาแข่งขันอยู่ในทีกับโรงพยาบาลของรัฐได้ก็ไม่ได้หมายความว่าจะตีโรงพยาบาลรัฐให้กระจุยเพราะแม้จะให้บริการที่ดี รวดเร็วทันใจกว่า แต่ก็ไม่สามารถใช้ระบบราคาแบบของรัฐได้... ก็ของดี เงินก็ต้องดีตามไปด้วย... มันเรื่องธรรมดา

เมื่อเป็นดังนี้ ในช่วง 3 ปีแรกของการบริหาร โรงพยาบาลลานนาก็ต้องประสบกับภาวะขาดทุนติดต่อกันเป็นยอดสะสมถึง 5 ล้านบาท จากสาเหตุหลาย ๆ ประการที่นอกเหนือไปจากราคา คือความใหม่ที่ทำให้คนไม่เชื่อมั่นในบริการ ทั้งสถานที่ตั้งก็ห่างไกลจากตัวเมือง และนี่คือจุดหนึ่งที่ทำให้เสียเปรียบคู่แข่งอื่น ๆ เมื่อต้องผจญกับปัญหาที่รุมกันเข้ามา ทางผู้บริหารโรงพยาบาลก็ต้องพยายามแก้ไขกันสุดฤทธิ์ และข้อผิดพลาดก็เกิดขึ้นซ้ำอีกเพราะการแก้ปัญหาด้วยการขึ้นราคาค่าบริการ และการเรียกเก็บเงินล่วงหน้าก่อให้เกิดภาพพจน์ที่ไม่ดีในสายตาคนทั่วไป จนว่ากันปากต่อปากว่า เห็นแก่เงิน!

ในเดือนเมษายน 2522 จึงได้มีการปรับระบบการบริหารเสียใหม่ โดยการดึงเอานักธุรกิจเข้ามาช่วยในเรื่องเงินทุนรวมทั้งด้านการตลาด โดยการนำกลยุทธ์ทางการตลาดมาใช้เพื่อดึงสถานการณ์ที่ย่ำแย่ในขณะนั้นให้กลับฟื้นขึ้นมาใหม่ รวมไปถึงการแก้ภาพพจน์ในทางลบให้กลับเป็นบวก

เวลานั้นเองที่ ประวิทย์ อัครชิโนเรศ นักธุรกิจผู้มีกิจการมากมายอยู่ที่เชียงใหม่ ตั้งแต่ธุรกิจทางยา เหมืองแร่ โรงน้ำแข็ง โรงสีฯลฯ ได้ก้าวเข้ามาบริหารโรงพยาบาลลานนาในตำแหน่งกรรมผู้จัดการ บริษัทเชียงใหม่ธุรกิจการแพทย์ ทั้งที่ไม่ได้เป็นแพทย์และทั้งที่เพิ่งแต่อยู่ในวงการธุรกิจด้านยามาก่อนเท่านั้น

"ทางโรงพยาบาลมีกรรมการบอร์ด ผมเป็นทั้งกรรมการและก็เป็นทั้งผู้จัดการด้วย จึงกลายมาเป็นตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ มีตำแหน่งผู้อำนวยการโรงพยาบาลต่างหาก คือ นายแพทย์วีระชัย จำเริญดารา ลักษมีคอยดูแลทางด้านบริหาร ซึ่งตำแหน่งผู้อำนวยการนี้จะเปลี่ยนเป็นเทอม เทอมละ 2 ปี....." ประวิทย์บอกกับ "ผู้จัดการ"

แนวนโยบายการตลาดที่ถูกนำมาใช้ส่วนใหญ่จะเน้นในการบริการ ประสิทธิภาพของเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัย และค่ารักษาพยาบาลที่ปรับปรุงใหม่เพื่อลบล้างภาพพจน์เก่า ๆ ทิ้งให้สิ้นซาก เรียกว่าต้องพยายามกันทุกวิถีทางที่จะลบภาพเก่าที่ไม่ดีแล้วสร้างชื่อเดิมในภาพใหม่ขึ้นในใจของผู้ใช้บริการให้ได้

"คนทำโรงพยาบาลต้องมีคุณธรรม ใคร ๆ ก็นึกให้เป็นอย่างนั้น ต่างจังหวัดนี่คุณภาพดี ฝีมือดี แต่ก็ขายไม่ได้ราคา เปรียบได้ว่าถ้าเป็นสิ่งของ กรุงเทพฯ ขายหมื่นนึง เราจะขายได้แค่ 3 พัน-5 พันเท่านั้น..." ประวิทย์พูดถึงความอัดอั้นตันใจที่จำเป็นจำยอม

เมื่อถูกถามถึงนโยบายการเก็บเงินล่วงหน้าที่เคยใช้ นักธุรกิจมือดีคนนี้ให้ความเห็นว่า "มันพูดยาก ปัญหาคนไข้มาอยู่รักษาจนหายดี แล้วก็หายไปเลย นี่มีไม่น้อยทีเดียว ก็มีความจำเป็นนะที่ต้องเก็บเงินก่อน แล้วคนก็ด่า จริง ๆ แล้วมันก็เหมือนตอนเด็ก ๆ ที่เราจะไปตัดกาง-

OUR THAI SOLUTIONS FOR YOUR BUSINESS

YOUR BUSINESS PROBLEM

You are facing problems tracking your accounts receivable, difficulty in controlling expenses, spend too much time for data searching, insufficient and inaccurate information for Sales Planning & Control, or too low or too high of stock-on-hands?

OUR COMMITMENT

As providing total solution to your business is always our priority, we stress on quality product and quality service. We also provide consultation and user training on all our Thai applications.

OUR SOLUTION

Now, our IBM Personal Computer with our specially developed SIC Thai card provides you with full Thai Accounting Systems including Order Processing, Inventory Control, Accounts Receivable, General Ledger and Payroll that work jointly and help reduce chances of errors in posting data and time wasted in duplicated tasks. Besides, we offer other standard applications such as Thai English Lotus 1-2-3 25 lines (with Thai Graph), Thai/English dBASE III 25 lines and Thai English Word Processing that provide accurate results and are easy-to-use.

LOOK TO US FOR YOUR TOTAL BUSINESS SOLUTION

SIC

SAHAVIRIYA INFORTECH COMPUTER CO.,LTD.

28/1 Prapawiti Bldg, Surasak Rd
Silom BKK 1050
Tel: 2367081, 235735

Authorized Dealer

Personal Computers

เกงไว้ซักตัวหนึ่ง มันก็ต้องมีมัดจำใช่ไหม..."

มี CASE หนึ่งเป็นหญิงอายุ 17–18 ทางบ้านก็ยากจน สามีเป็นพลทหาร มีท้องได้ 7 เดือน นั่งมอเตอร์ไซค์ไปแล้วรถล้ม หัวน็อคพื้น เราก็รับมาเปิดสมองทันที ค่าใช้จ่ายในการเปิดสมองก็เป็นหมื่นเข้าไปแล้ว หลังจากนั้นก็เปิดหน้าท้องเอาเด็กออก รักษาตัวอยู่ 2–3 เดือน เราไม่ได้ซักตังค์....เรื่องแบบนี้มีบ่อยแต่เราโฆษณาไม่ได้ มันผิดกฎแพทย์สภา ก็เหมือนกับปิดทองหลังพระน่ะ เราช่วยโดยไม่ได้อะไรตอบแทนนอกจากภาพพจน์ที่จะพูดกันปากต่อปาก..." ประวิทย์เล่าถึงกรณีหนึ่งของการรักษาฟรีเพื่อคำว่า "มนุษยธรรม"

"ผู้จัดการ" ถามถึง "การตลาดภายใน" ที่ใช้เป็นกลยุทธ์หนึ่ง ได้รับคำตอบว่า "เราใช้การสร้าง **Sense of belonging** ให้พนักงานทุกคนเกิดความภูมิใจและพอใจในสถาบัน เพื่อความรู้สึกที่เหมือนกับเป็นส่วนหนึ่งของโรงพยาบาล จะทำให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น..."

จากวันนั้นผ่านมาจนถึงวันนี้นับเป็นเวลาได้ 10 ปี ความพยายามที่ต้องอดทนอย่างเหนื่อยเหนื่อยยากในการสร้างชื่อ (ในทางดี) ให้กับโรงพยาบาลสานนาก็ได้พิสูจน์ออกมาแล้วจากการประกาศผลการตลาดดีเด่นประจำปี 2528–2529 ที่ผ่านมาไม่นานนี้ นับเป็นผลงานที่เรียกได้ว่า "เกินคุ้ม" จริง ๆ

ปูนใหญ่ลงมาเล่นที่มาบุญครองแล้ว

เบื้องหลังการเตรียมงานจัดตั้งศูนย์สินค้าเครือซิเมนต์ไทย ทีมงานกำลังเร่งมือเร่งขวนขวายเพื่อให้ทันกำหนดเปิดให้บริการกับผู้ที่สนใจ บนชั้น 5 มาบุญครองเซ็นเตอร์

ศูนย์สินค้าเครือซิเมนต์ไทยเกือบจะเสร็จสมบูรณ์ 100% หลังจากที่ได้วางแผนงานกันมานาน เปลี่ยนแบบแล้วเปลี่ยนแบบอีก เพื่อให้สมบูรณ์สมกับความยิ่งใหญ่ของปูนฯ

■ เห็นจะเป็นเพราะว่าศูนย์การค้าในปัจจุบันได้รับความนิยมมีลูกค้ามาเดินกันมาก เนื่องจากสามารถสนองความต้องการในเรื่องความสะดวกสบายในการซื้อของ ห้างต่าง ๆ เปิดกันมากขึ้นและร้านค้าย่อยเริ่มให้ความสนใจเข้ามาเปิดร้านค้าในศูนย์การค้า

และนี่ก็คือเหตุผลหนึ่งที่ปูนซิเมนต์ไทยเจ้าของสัญลักษณ์ช้างขาวบนพื้นแดงเกิดไอเดียเปิดศูนย์สินค้าเครือซิเมนต์ไทยเป็นครั้งแรก

"ที่เราเลือกเปิดในช่วงนี้เพราะช่วงนี้เป็นช่วงที่ศูนย์การค้าเปิดตัวกันมากและศูนย์การค้าก็มีลูกค้ามาเดินกันมาก เราจึงมาทดลองเปิดศูนย์ที่นี่เป็นแห่งแรก ถ้าได้ผลก็คงจะพิจารณาเปิดที่แห่งอื่นอีก "อนันต์ เกษเกษมสุข ผู้อำนวยการฝ่ายประสานงานกลุ่มวัสดุก่อสร้างของปูนฯให้เหตุผลเมื่อผู้สื่อข่าวถาม

ศูนย์ดังกล่าวเริ่มเปิดดำเนินการตั้งแต่เดือนมิถุนายนนี้ ตั้งแต่ 10.00 น.–20.00 น. ทุกวัน เดิมมีเพียง 2 คูหา แต่ตอนหลังเพิ่มอีก 2 คูหาบนเนื้อที่ 500 ตารางเมตรเศษ มุมชั้น 5 ของศูนย์การค้ามาบุญครองซึ่งเป็นชั้นที่อยู่ใกล้เคียงกับร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ ที่มาเปิดในมาบุญครองด้วย

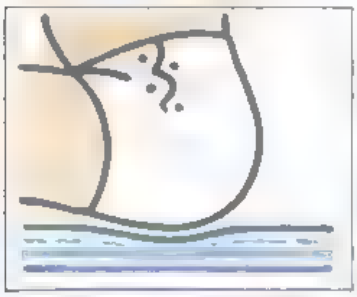
ประโยชน์อย่างหนึ่งที่ปูนฯได้จากการเปิดศูนย์ที่ว่านี้ก็คงไม่พ้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอันได้แก่กลุ่มที่กำลังจะก่อสร้าง, ต่อเติมหรือซ่อมแซมที่พักอาศัยของตน

เพียงแต่ศูนย์ดังกล่าวคงเป็นเพียงโชว์รูมวัสดุ อุปกรณ์ของเครือปูนซิเมนต์ไทยเท่านั้น ไม่ได้ขายสินค้าโดยตรง หรือจะว่าขายโดยอ้อมก็ได้เพราะเป็นศูนย์ฯที่ให้คำแนะนำและสาธิตวิธีใช้วัสดุก่อสร้าง มีสถาปนิกให้คำปรึกษาต่าง ๆ เกี่ยวกับการก่อสร้างและจะแนะนำร้านค้าที่ขายอุปกรณ์ก่อสร้าง (โดยเฉพาะของปูนฯ) ที่อยู่ใกล้บ้านของลูกค้าให้ด้วยและมีนิทรรศการพิเศษที่จะจัดทุก ๆ 3 เดือน

ส่วนประโยชน์ที่ปูนฯจะได้อีกข้อหนึ่งก็คือความสัมพันธ์กับลูกค้า เป็นการแสดงให้เห็นว่าปูนฯเริ่มลงมาสร้างภาพพจน์ให้ใกล้ชิดกับลูกค้าอีกขั้นหนึ่ง ได้อิมเมจจากลูกค้าอีกมากโดยเฉพาะด้านบริการและสร้างรายได้เพิ่มให้กับสินค้าของปูนฯเองโดยการเอาใจผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครือซิเมนต์ไทยทั่วกรุงเทพที่ศูนย์ฯได้แนะนำให้ไป

พื้นนุ่ม...เพื่อสุขภาพ ของคนที่คุณห่วงใย

สำหรับเด็กเล็ก ๆ
ชีวิตในช่วงนี้ มักจะคลุกคลีใกล้ชิด
อยู่กับพื้นมากกว่าในวัยอื่น ๆ
ความสะอาดและสัมผัสที่นุ่มนวลของพื้น
คือสิ่งที่คุณควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ
เพื่อความสบายใจในการดูแลลูกน้อย
ตั้งแต่เริ่มแรก



ดูราฟลอร์ เป็นพื้นนุ่มชนิดใหม่
ที่คำนึงถึงสุขภาพและความปลอดภัยของ
ผู้ใช้เป็นหลัก ผิวหน้าของ ดูราฟลอร์
จึงออกแบบพิเศษให้ทำความสะอาดง่าย
ไม่มีส่วนที่จะสะสมฝุ่นละออง หรือ
ความชื้น มีลวดลายนูนเว้าในตัว
(Texture) ช่วยให้ห้ายึดเกาะได้ดี
ไม่ลื่น แม้จะเปียกน้ำ ชื้นโฟมภายใน
ให้สัมผัสที่นุ่มนวล ลดแรงกระแทกได้
ทุกรูปแบบ และรักษาอุณหภูมิให้คงที่เสมอ
แม้อากาศเปลี่ยนแปลง

คุณจึงสบายใจได้ ไม่ว่าลูกน้อยจะคุกเข่า
ห้านอน หรือคลุกคลีอยู่กับพื้น...นานเท่าใด

พิถีพิถันสักนิด กับการเลือกปูพื้นฐาน
ของความสบายใจไว้ในบ้านของคุณ
ตั้งแต่เริ่มแรก ด้วย ดูราฟลอร์
เพื่อสุขภาพ...ของคนที่คุณห่วงใย

รองรับสุขภาพของคุณไว้ ด้วย ดูราฟลอร์

Duraflor

พื้นนุ่ม...เพื่อสุขภาพ

บริษัท ดูราฟลอร์ จำกัด 1091/103-104 ศูนย์การค้านครหลวงไทย ประตูน้ำ ถ.เพชรบุรีตัดใหม่
มักกะสัน พญาไท กรุงเทพฯ 10400 โทร 2534100-4

นอกเหนือจากเพราะความนิยมของลูกค้าที่นิยมเดินมาบุญครองเนื่องจากความใหญ่โตและทำเลดีแล้ว จะเป็นเพราะเงื่อนไขเกี่ยวกับตอนที่ก่อสร้างมาบุญครอง ทางมาบุญครองได้ใช้วัสดุก่อสร้างของปูนฯ เมื่อปลายปี 2528 และทำให้ปูนฯในปี 2527 สามารถแย่งส่วนแบ่งตลาดพื้นคอนกรีตสำเร็จรูปอัดแรงจากวงศ์ชัยไปได้ถึง 35% และมีเรื่องราวต่อมาอีกมากซึ่ง "ผู้จัดการ" ฉบับเดือนกรกฎาคม 2528 เคยเขียนเรื่องราวเหล่านี้ไปแล้วก็เป็นเรื่องที่น่าคิดเหมือนกัน

แต่อย่างไรก็ตามถ้าศูนย์ฯ นี้ได้ผลดี ยังไงๆ ปูนฯคงจะขยายออกไปอีกและก็ยังมีที่ให้เลือกอีกมากสำหรับปูนฯ

เป๊ปซี่คิดดังประกบงานฉลอง 100 ปี คู่แข่งด้วยการใช้ร็อคดับกระหายเอาราชินีโพธิ์ดำไทยประกบราชินีผิวดำเพลงร็อคอเมริกา

■ โรเบิร์ต โกอิเซียต้า ประธานบริษัทโคคา-โคลา ได้พูดถึงคนอเมริกันว่าต้องมีอัตราการดื่มน้ำอัดลมโดยเฉลี่ย 50 แกลลอนต่อปี ส่วนต่างประเทศอื่น ๆ มีการดื่มน้ำอัดลมเพียง 15 % ของคนอเมริกันเท่านั้น

นั่นก็แสดงว่าตลาดต่างประเทศยังมีช่องว่างให้น้ำอัดลมอย่างโค้กและเป๊ปซี่ได้ลงมาแข่งขันกันอีกเยอะ

และในขณะที่ปี 2529 นี้เป็นปีที่โค้กครบรอบ 100 ปีมีการเฉลิมฉลองที่ยิ่งใหญ่ ฝ่ายเป๊ปซี่ คู่รักคู่แค้นเจ้าเก่าก็ดูเหมือนว่าจะไม่ยอมน้อยหน้าเช่นกัน งบประมาณในการรักษาส่วนแบ่งตลาดของทั้ง 2 ค่ายเป็นจำนวนเงินถึง 38 พันล้านเหรียญ คิดดูก็แล้วกันว่ามันจะไม่ยิ่งใหญ่ได้ยังไง!

ช่วงที่โค้กกำลังโหมงานฉลอง 100 ปี ทางเป๊ปซี่ก็มีอะไรแปลกใหม่ให้ชาวบ้านได้สนใจกัน เอาตัวอย่างแค่ในบ้านเราก่อนก็ได้

เงียบเชียบและรวดเร็วมีคนไม่กี่คนนักที่รู้มาก่อนว่าอัญชลี จงดีดิจ นักร้องสาวเขย่าอารมณ์ "ราชินีโพธิ์ดำ" ของวัยรุ่นเดินทางไปทำธุระบางสิ่งบางอย่างที่ต่างประเทศ แล้วข่าวนี้มันก็หายไปในหมอกควันเสียของกรุงเทพจนบางคนลืมเลือนไปแล้ว

แต่เมื่อฤดูร้อนซึ่งถือว่าเป็นฤดูที่น้ำอัดลมขายดีเพราะความกระหายได้มาเยือน เป๊ปซี่ถือโอกาสอันเหมาะสมเปิดโฆษณาชิ้นใหม่ที่มีทีเด็ดกว่าเก่า

ก่อนที่จะพูดถึงชิ้นใหม่ก็จะขอย้อนถึงชิ้นเก่าสักเล็กน้อย เดิมโฆษณาของเป๊ปซี่ครั้งก่อน ๆ ก็ไม่ใช่กระจอก เพราะเริ่มตั้งแต่เอาเรื่องอีทีมาประกอบโฆษณาและยังลงทุนจ้างนักร้องดังของโลกอย่าง ไมเคิล แจ็คสัน, ลีโอเนล ริชชี่ มาร้องก็ทำเอาฮือฮากันไปหมดเพราะแต่ละคนค่าตัวไม่ใช่น้อย ๆ อย่างเมื่อไมเคิล แจ็คสันบันทึกเทปโฆษณาในครั้งนั้นได้รับค่าความดังไป 5 ล้านเหรียญเป็นเงินไทยก็ประมาณร้อยกว่าล้าน

คราวนี้เป๊ปซี่อดีทีน่า เทอร์เนอร์ ราชินีผิวดำเพลงร็อคของอเมริกันนำทีมออกมาบ้าง แคมเปญใหม่ที่ออกมาพร้อมทีน่าในครั้งนี้ทำให้ผู้ชมแปลกใจมาก เพราะเล่นเอานักร้องของชาติอื่นมาเล่นประกอบด้วย เช่นจิโน พาเดลลาจากฟิลิปปินส์, เอ็มมานูเอลจากเม็กซิโก, อีแวนโดรจากบราซิลและที่วัยรุ่นเมืองไทยรู้จักกันดีทุกคน..อัญชลี จงดีดิจ นักร้องเพลงร็อคหญิงของไทยและเป็นผู้หญิงคนเดียวในทีมนักร้องต่างชาติที่ประกบกับทีน่า

โฆษณาชุดใหม่นี้ฝ่ายเป๊ปซี่เขาว่าใช้เงินไปถึง 20 ล้านดอลล่าร์เป็นเงินไทยก็ประมาณ 520 ล้านบาทนำออกเผยแพร่ทางทีวีทุกช่องของเมืองไทยเฉพาะชุดที่

ขุ่น...มีระดับ...มาร์เตล
MARTELL
FREEBALL

อัญชลีประกบทีน่า

ก่อนหน้านั้นเคยมีข่าวจากเอเยนซี่โฆษณาแห่งหนึ่งเล่าให้ฟังว่าทางโอกิลวี่ที่ได้งานโฆษณาของเป๊ปซี่เคยออกสำรวจความนิยมของคนฟังเพลงบ้าแล้ว ทางเจ้าหน้าที่ของโอกิลวี่คนหนึ่งก็ได้พูดถึงเรื่องนี้เช่นกันว่าเคยสำรวจและมีชุดสำรวจความนิยมหลายชุด และที่เลือกอัญชลีเพราะเป็นนักร้องเพลงร็อคที่เข้าคู่กับทีน่าได้เพราะทีน่าก็เป็นนักร้องเพลงร็อคเหมือนกัน โฆษณาชุดนี้ก็คงจะได้รับการต้อนรับจากผู้ชมด้วยความสนใจยิ่งโดยเฉพาะวัยรุ่นทั้งหลาย

แผนแรกของเป๊ปซี่ในปีนี้เริ่มต้นด้วยความสะดุดใจดีและยังเผยแพร่เอาใจไปยังประเทศต่าง ๆ ประมาณ 140 ประเทศทั่วโลก และในขณะที่แผนแรกกำลังอยู่ในระยะเผยแพร่ก็มีข่าวของเป๊ปซี่อีกอันเปิดเผยออกมานั่นคือการนำเอาไมเคิล แจ็คสันกลับเข้ามาร่วมแคมเปญใหม่อีกครั้ง

ค่าตัวของไมเคิล แจ็คสันครั้งใหม่นี้มีหลายกระแสบ้างก็ว่า 10 ล้านเหรียญแต่ทางโรเจอร์ เอ็นริโกประธานเป๊ปซี่กล่าวว่าทางเป๊ปซี่จะจ่ายให้เขาระหว่าง 5–15 ล้านเหรียญเพื่อการโฆษณาขายน้ำดื่มประเภท **Soft drink** ของเป๊ปซี่ และจะเผยแพร่ไปยังประเทศต่าง ๆ 148 ประเทศที่เครื่องดื่ม **Soft drink** อันนี้วางขายอยู่ซึ่งคาดว่าปีหน้าก็คงจะได้เห็น เอาล่ะ! ก็เตรียมตัวรอคอยดูกันแล้วกัน คงจะยิ่งใหญ่ไม่แพ้กันเพราะพ่อไมเคิล แจ็คสันคนนี้เวลาทำอะไรก็ทำให้ดังสนั่นอยู่เหมือนกัน และครั้งนี้ก็ว่าเอาไว้ว่าเป็นการปรากฏตัวต่อสายตาของผู้ชมอีกครั้งสำหรับเขาหลังจากเก็บตัวเงียบไม่เป็นข่าวอีกสามาประมาณ 2 ปีเมื่อเสร็จสิ้นจากการตระเวนแสดงคอนเสิร์ทของเขาที่อเมริกาเหนือแล้ว

เมื่อสหวิริยาอยากจะขายเทปแม่เหล็ก เรื่องราคาก็ไม่ต้องพูดถึง!

■ เมื่อจะพูดถึงสหวิริยาใคร ๆ ก็รู้ว่าสหวิริยาจับธุรกิจมากมายหลายด้าน กิจการในเครือนั้นมีอยู่ถึง 4 สาย และในแต่ละสายก็ยังแบ่งออกเป็นหลายบริษัท ไม่ว่าจะเป็นสายอุตสาหกรรม ธุรกิจการเงิน ธุรกิจที่ดินและรีสอสเตท จนมาถึงสายคอมพิวเตอร์ที่กำลังฮิตติดหนัดอยู่ในปัจจุบัน และสหวิริยาก็ผงาดอยู่ในวงการธุรกิจเมืองไทยได้อย่างเหนียวแน่นและยั่งยืน นับแต่ปี 2508 มาจนถึงวันนี้

เฉพาะกิจการทางด้านคอมพิวเตอร์นั้น สหวิริยาเริ่มมาจับเมื่อประมาณ 3 ปีที่แล้ว ด้วยความต้องการที่จะถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ ๆ จากต่างประเทศให้กับสังคมบ้านเรา และดูเหมือนว่าความต้องการนี้จะประสบความสำเร็จมากพอสมควร เมื่อหันมามองสถานการณ์ด้านคอมพิวเตอร์อย่างใน พ.ศ.นี้ที่ใครไม่รู้จักก็นับว่า "เชยแหลก"

ในปี 2508 ซึ่งเป็นปีเดียวกับที่ "สหวิริยากรุ๊ป" เริ่มเกิด บริษัท GRAHAM MEGNETIC INCORPORATED ในเครือของบริษัท CARLISLE CORPORATION ซึ่งติดอันดับ 1 ใน 500 ของอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ในอเมริกา ได้ริเริ่มผลิตเทปแม่เหล็กและก้าวไกลมาจนถึงได้ลิขสิทธิ์ในระบบการเคลือบสารแม่เหล็กของ GRAHAM โดยเฉพาะ กระทั่งได้ชื่อว่าเป็นผู้นำด้านการผลิตสื่อบันทึกข้อมูล

20 ปีให้หลัง ตัว GRAHAM กลายเป็นเจ้ายุทธจักรของวงการเทปแม่เหล็ก ก็อยากจะขยายตลาดเข้ามาในเมืองไทย หลังจากประสบความสำเร็จจากตลาดในสิงคโปร์ มาเลเซียมาแล้ว ซึ่งการจะเข้ามาก็ต้องเลือกบริษัทที่จะมาเป็นตัวแทนจำหน่ายและช่วยโปรโมทสินค้าให้ หลังจากสืบเสาะ **background** แล้ว ก็เลือกให้ความสนใจในสหวิริยาเป็นพิเศษ และนับจากนี้ไปก็คือจุดเริ่มต้นที่สองบริษัทยักษ์ใหญ่ซึ่งเกิดปีเดียวกันจะเข้ามาร่วมงานกัน

"GRAHAM" ไม่ใช่ยี่ห้อใหม่ เป็นยี่ห้อที่ค่อนข้างมีชื่อเสียงในสหรัฐ หรือในเพื่อนบ้านเรา คือ สิงคโปร์ มาเลเซีย แต่สำหรับบ้านเราเนื่องจากเวลาที่ผ่านไปยังไม่มีตัวแทนจำหน่ายที่ทำอย่างจริงจัง เขาไม่ได้มี distributor เขามี **DATA MEDIA** ที่สั่งเข้าเป็นล็อทๆ จึงไม่ใช่เป็น **PRODUCT** ที่มีชื่อเสียงสำหรับบ้านเรา" แจ็ค เอ็ม.ซี.ฮู. กรรมการบริหารบริษัทสหวิริยาอินเตอร์เนชั่นแนลคอมพิวเตอร์ จำกัด กล่าวกับผู้สื่อข่าว

"สหวิริยากรุ๊ป" ในนามบริษัทสหวิริยา อินฟอร์เท็คคอมพิวเตอร์ จำกัด ใช้เวลาตัดสินใจอยู่หลายเดือนกว่าจะตกลงใจเซ็นสัญญารับเป็นตัวแทนจำหน่ายเทปแม่เหล็กให้กับ **GRAHAM** ภายใต้สภาพการณ์ที่ดูเหมือนว่าเป็นการ "พบกันครึ่งทาง"

"ปีที่แล้วสหวิริยามีนโยบายในการที่จะมีส่วนร่วมในกิจกรรมของผู้ใช้คอมพิวเตอร์ ไม่ว่าจะเป็นขนาดไมโคร มินิ หรือเมนเฟรม ในส่วนของเมนเฟรมทางสหวิริยาก็อยากเข้าไปมีส่วนร่วมด้วย เพื่อให้คนรู้จักชื่อของสหวิริยาขึ้นเรื่อย ๆ ก็ได้มีการ

แจ็ค เอ็ม ซี ฮู (คนกลาง) กรรมการบริหารบริษัทสหวิริยาอินเตอร์เนชั่นแนลคอมพิวเตอร์ จำกัดน่าทีมงานสหวิริยามาโชว์ meg netic tape ของ Graham ในวันแถลงข่าว

มาสด้า 626 ใหม่
กับการพัฒนาที่ไม่หยุดยั้ง

ความปลอดภัยใหม่

ความสวยใหม่

ความสะดวกใหม่

ความสบายใหม่

ระบบจูนสี CED

บริษัท กิจเมลสุโกศล จำกัด

mazda พร้อมสรรพสำหรับอนาคต

พิจารณาที่จะทำเกี่ยวกับ MEGNETIC TAPE ขึ้นมา แล้วก็ได้พิจารณาดูหลาย ๆ บริษัท รวมถึงดู background พื้นฐานความสามารถในการผลิต ฯลฯ ซึ่งก็สรุปผลแล้วว่า GRAHAM เป็นบริษัทที่มีความมั่นคง มี back up ที่ดี และก็เป็นผู้นำทางด้านสื่อบันทึกข้อมูลด้านคอมพิวเตอร์ จึงได้ตกลงเซ็นสัญญากัน" เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดเปิดเผยในวันแถลงข่าว

การพบกันครึ่งทางของสองบริษัทนั้นเป็นผลมาจากด้าน background บริษัทรวมทั้งด้านนโยบายที่อาจเรียกว่าต่างก็มาตรงกันโดยไม่ได้นัดหมาย เลยกลายเป็นเรื่องของความบังเอิญที่มาลงล็อคกันพอดิบพอดี

"นโยบายของสหวิริยาจะดูในแง่ระยะยาว คำถามที่เราจะถามคือคุณภาพน่าเชื่อถือหรือเปล่า แทนที่จะถามว่าราคาของคุณถูกหรือเปล่า ซึ่งนโยบายนี้ค่อนข้างจะ match กัน คือนโยบายของ GRAHAM เขาผลิตของที่มีคุณภาพ นโยบายของสหวิริยาคือต้องขายของที่มีคุณภาพ ต้องมั่นใจว่าขายไปแล้วลูกค้าต้องใช้งานได้อย่างมีประสิทธิผล ไม่มีปัญหา.....ดูที่ของผมทุกคนจะมองแต่ราคา แต่อีกส่วนหนึ่งที่มากกว่าราคานั่นคือคุณภาพ..." แจ็ค เอ็ม.ซี.ลู. กล่าวเสริมเมื่อพูดถึงเรื่องราคา

แหล่งธุรกิจที่สหวิริยาหมายตาไว้เป็นอันดับแรกก็คือบรรดาธนาคารต่าง ๆ ซึ่งจำเป็นต้องใช้ข้อมูลที่ชัดเจน ผิดพลาดไม่ได้ ดังนั้นอย่างไรเสียธนาคารก็เป็นตลาดส่วนหนึ่งที่จะรับไว้อย่างไม่มีปัญหา

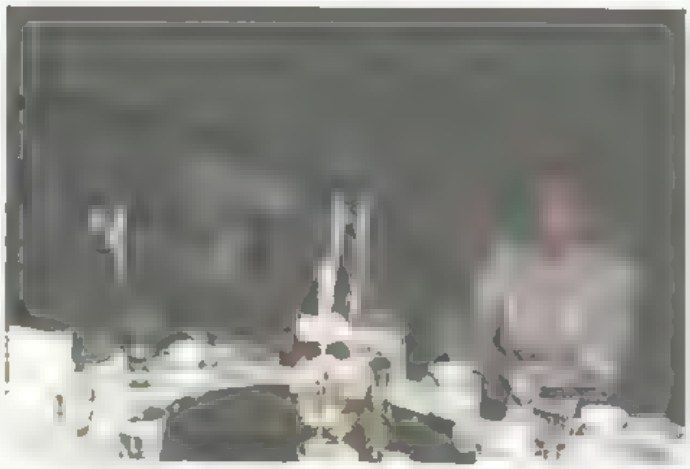
เขาคงจะไม่เกี่ยงว่าราคาผิดกัน 10% แต่ DATA ของเขามี SECURITY ที่สูงกว่า 3 เท่า 5 เท่า หรือ 10 เท่า แน่นอน... เขาจะเอาความปลอดภัยไว้ก่อน..." แจ็ค เอ็ม.ซี.ลู. บอกอย่างมั่นใจ...

สหวิริยาทำธุรกิจมานานจากธุรกิจเล็ก ๆ จนเติบโตมาได้ขนาดนี้ ความจัดเจนสนามย่อมต้องมีภาษีอยู่แล้ว หากคิดจะจับทำสิ่งใดก็คงจะวางแผนไว้อย่างรอบคอบ เมื่อคิดจะขายเทปแม่เหล็กของ GRAHAM ที่สหวิริยาก็รู้ ๆ อยู่ว่าราคาแพงกว่ายี่ห้ออื่น แต่ด้วยความมั่นใจในคุณภาพที่นับว่าเป็นต่อ สหวิริยาก็เลยกล้าคุยว่า...เรื่องราคาก็ไม่ต้องพูดถึง!

ผลงานการตลาดดีเด่นครั้งที่ 2 ที่ยังต้องการความพร้อมอีกมาก!

■ งานประกวดผลงานการตลาดดีเด่นประจำปี 2528–2529 ที่ผ่านมา นับเป็นปีที่ 2 ที่คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ร่วมมือกับสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย จัดขึ้นเพื่อจุดมุ่งหมายที่ต้องการยกระดับมาตรฐานการบริหารการตลาดของธุรกิจในประเทศเราให้ดีขึ้น พอทัดหน้าเทียมตาต่างประเทศเขาได้บ้าง

ครั้งนี้มีผลงานส่งเข้าประกวดมากกว่าครั้งแรกเท่าตัว คือมีถึง 16 ราย ซึ่งก็เป็นไปตามความคาดหมายของคณะกรรมการดำเนินงานที่คาดกันตั้งแต่ปีแรกที่จัดว่าจะต้องมีการส่งผลงานเข้าประกวดกันมากขึ้นกว่าเดิมในปีต่อไป เพราะนักธุรกิจทั้งหลายจะต้องเริ่มมองเห็นความสำคัญของรางวัลอันเป็นฐานที่จะส่งธุรกิจของเขาให้ก้าวหน้าในอนาคต เรียกว่า ยิ่งทีก็ยิ่งดุ้น ยิ่งดุ้นก็ยิ่งมัน



มรว.สฤษดิคุณ กิติยากร รมต จิรายุ อิศรางกูรฯ และดร.คุณหญิงนงเยาว์ รัชเสรี *นั่งร่วมโต๊ะใหญ่ของงาน ที่ถูกช่างภาพรุมล้อมมากที่สุด*

อำนาจ สายบัวทอง ดร.สุธี เอกะพิตานนท์ และวิโรจน์ ภู่ตระกูล *ก็มาเอ็นจอยร่วมโต๊ะใหญ่ด้วยเหมือนกัน พลอยฟ้า พลอยฝนเป็นจุดเด่นของงานไปด้วย*

งานในวันนั้นค่อนข้างจะ grand พอสมควร เริ่มจากหน้างานที่จะจัดเจ้าหน้าที่ไว้คอยตรวจบัตรเชิญอย่างแข็งขัน ราคาบัตร 800 ก็คงจะวัดได้ถึง "ระดับ" แขกในงานอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามก็ยังขลุกขลักในการจัดงานอยู่ไม่น้อย เหมือนกับเตรียมการไม่พร้อม เพราะแขกที่มาในงานถูกปล่อยให้ยืนระเกะระกะอยู่นอกห้องจัดงานอยู่เป็นเวลาไม่ต่ำกว่าครึ่งชั่วโมง จนทันได้รู้สึกเมื่อยจึงได้เข้าไปนั่งข้างใน

มีแขกมาร่วมงานกันคับคั่งพอสมควร ส่วนเป็นผู้ที่อยู่ใน

แวดวงธุรกิจด้วยกันทั้งนั้น ที่จะขาดเสียไม่ได้ก็คือ เจ้าของโปรเจ็คเองและผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด อย่าง วิโรจน์ ภู่ตระกูล แห่งค่ายลีเวอร์บราเธอร์ ผู้ซึ่งออกตัวว่า "ผมไม่รู้เลยว่าปีนี้เขาส่งอะไรประกวดกันบ้าง ผมมาวันนี้ก็เพื่อนี่....(ชูแก้วเหล้าให้ดู) อย่างเดียว..."

ที่คุ้นหน้าคุ้นตากันดีอยู่ก็ไม่พ้น ประทีป ตั้งมติธรรม จากมั่นคงเคหะการ มรว.สฤษดิ์ฤณ กิติยากร นายกสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย อำนาจ สายบัวทอง จากอเมริกันสแตนดาร์ด รวมทั้งฝ่ายทีมงานผู้จัดจากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ซึ่งนำทีมโดย ศจ.คุณหญิงนงเยาว์ ชัยเสรี และ ผศ.อัจฉิมา เศรษฐบุตร ทั้งหมดนี้นั่งร่วมโต๊ะเดียวกับประธานของงานคือ จิราพุ อิศรางกูร ณ อยุธยา รมต.ว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม จึงดูเหมือนจะเป็นจุดเด่น และจุดศูนย์รวมของบรรดาช่างภาพทั้งทีวีและหนังสือพิมพ์

ผลงานที่ส่งเข้าประกวดแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ประเภทอุปโภคบริโภค ประเภทอุตสาหกรรม ประเภทบริการ และประเภทส่งเสริมสังคม ประเภทอุปโภคบริโภคมี 6 รายที่ส่งผลงานเข้าชิงความเป็น 1 ได้แก่ อิเลคโทรลักซ์ ของบริษัทอิเลคโทรลักซ์ ประเทศไทย จำกัด ปทุมวันเพลส คอนโดมิเนียม ของบริษัทมั่นคงเคหะการ จำกัด แชมพูซันซิล ของบริษัท ลีเวอร์บราเธอร์ (ประเทศไทย) จำกัด กาชนะซุปเปอร์แวร์เมลามีน ของบริษัท ศรีไทยซุปเปอร์แวร์ จำกัด เครื่องสุขภัณฑ์อเมริกันสแตนดาร์ด ของบริษัทเครื่องสุขภัณฑ์อเมริกันสแตนดาร์ด (ประเทศไทย) จำกัด และข้าวมาบุญครอง ของบริษัท มาบุญครองมาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ร่วมแอ็คชันกับรางวัล *บรรดาตัวแทนจากบริษัทที่ชนะรางวัลผลงานการตลาดดีเด่นประจำปี 2528-2529 ยืนรวมกันถ่ายภาพไว้เป็นที่ระลึกด้วยความภูมิใจว่า "ครั้งหนึ่งเราเคยทำได้"*

ผลการประกาศรางวัลปรากฏว่า แชมพูซันซิลได้ที่ 3 ปทุมวันเพลส คอนโดมิเนียมได้ที่ 2 และผู้มาวินได้แก่ ข้าวมาบุญครอง น้องใหม่ในวงการที่คว้ารางวัลไปท่ามกลางเสียงฮือฮาที่แปลไม่ออกว่าหมายความว่าอย่างไร

ประเภทอุตสาหกรรมมี 3 รายการเท่านั้นที่ส่งเข้าประกวด ได้แก่ ซานไล ของบริษัทยูไนเต็ดมอเตอร์เวิคส์ (สยาม) จำกัด นิคมอุตสาหกรรมบางปู ของบริษัทพัฒนาที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรมประเทศไทย จำกัด และวัสดุบรรจุอาสีฟันไกล์ชิดซอง ของบริษัทสตรองแพ็ค จำกัด และผลคือ นิคมอุตสาหกรรมบางปูได้รับรางวัลที่ 3 ส่วนที่ 2 เป็นของผลิตภัณฑ์ซานไลตราเรด รางวัลที่ 1 นั้นไม่มีใครได้

ประเภทบริการมีผู้เข้าชิง 4 ราย ได้แก่ บริการซักเสื้อผ้าของบริษัทวอชชี่-แมชชี่ จำกัด โรงพยาบาลลานนา ของบริษัทเชียงใหม่ธุรกิจการแพทย์ จำกัด โครงการส่งเสริมธุรกิจแรงงานในต่างประเทศของธนาคารกรุงเทพ จำกัด และโครงการเงินฝากสินสมประสงค์ ของธนาคารนครหลวงไทย จำกัด ผลคือ โครงการบริการซักเสื้อผ้าได้รางวัลที่ 2 และโรงพยาบาลลานนาคว้ารางวัลที่ 1 ไปครอง

ประเภทส่งเสริมสังคมมี 3 รายการด้วยกันคือ โครงการพัฒนากีฬาฟุตบอลเยาวชนโค้กคัพ ของบริษัทไทยน้ำทิพย์ จำกัด โครงการจำหน่ายถุงดาวิเศษ ของชมรมสร้างสรรค์ไทย และโครงการรณรงค์รักษาความสะอาดและปลูกต้นไม้ในจังหวัดชัยนาท ของชมรมสร้างสรรค์ไทยเช่นกันซึ่งได้รางวัลที่ 3 ไปเป็นรางวัลเดียวสำหรับประเภทนี้

"ดีใจมากที่ได้รับรางวัล เพราะไม่ได้คาดฝันมาก่อนและคิดว่าเป็นน้องใหม่ของวงการด้วย ...อนาคตเราจะขยายตลาดไปสู่ต่างจังหวัด แต่ความจริงแค่ในกรุงเทพฯก็จะทำไม่ไหวอยู่แล้ว เราทำเต็มกำลังผลิตก็ได้แค่ 10% ของกรุงเทพฯเท่านั้น...." สุคนธ์ ชัชวาลนนท์ รองประธานกรรมการฝ่ายการตลาดบริษัทมาบุญครองมาร์เก็ตติ้ง จำกัด กล่าว

เมื่อถามถึงอนาคตของตลาดข้าวถุง สุคนธ์ กล่าวว่า "ตลาดข้าวถุงมีแนวโน้มจะขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ถ้ามีหลาย brand มาช่วยกัน คนก็จะหันมานิยมและเชื่อถือข้าวถุงกันมากขึ้น และในปัจจุบันขนาดของครอบครัวก็เล็กลง จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องซื้อข้าวทีละเป็นกระสอบมาเก็บไว้ เพราะมีแต่จะขึ้นมอดและจะเสียเปล่า ๆ"

ข้าวมาบุญครองคว้ารางวัลไปได้ด้วยกลยุทธ์การตลาดที่เน้นคุณภาพและความสะอาด ใช้นโยบายราคาที่คงที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล ทั้งในการขายให้พ่อค้าส่งและร้านค้าปลีกโดยกำหนดราคาสูงกว่าราคาเฉลี่ยของคู่แข่งเล็กน้อย นอกจากนี้ยังมีการจัดจำหน่ายอย่างทั่วถึงทั้งกรุงเทพฯ รวมทั้งแผนงานโฆษณาที่เน้นให้ผู้บริโภครู้จักและหันมาทดลองใช้ โดยเน้นตรายี่ห้อและคุณภาพข้าว และการส่งเสริมการขายด้วยการใช้ส่วนแถม (ซื้อมากแถมมาก) ซึ่งทั้งหมดนี้ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จโดยบรรลุเกินกว่าเป้าที่วางไว้ถึง 48% ในปลายปี 2528

ส่วนผู้ครองรางวัลที่ 1 อีกรายคือโรงพยาบาลลานนานั้น ชนะคู่แข่งด้วยกลยุทธ์ที่เน้นทางด้านบริการ ประสิทธิภาพของเครื่องมือ ความเชี่ยวชาญของแพทย์ การปรับปรุงทางด้านราคาเพื่อแก้ภาพพจน์ในอดีต ซึ่งเป็นผลให้ได้รับความไว้วางใจสูง มีผู้มาใช้บริการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 15% และรายรับที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยถึงปีละประมาณ 30%

งานไทยแลนด์ มาร์เก็ตติ้ง อวอร์ด ครั้งที่ 2 นี้ก็ผ่านไปพร้อมกับความดีใจและความช้ำใจของผู้ส่งผลงานเข้าประลองยุทธ์กันในวันนั้น อย่างไรก็ดีเรียกว่าบรรยากาศโดยทั่วไปไม่ครึ้นเครงเท่าครั้งแรกที่จัด ก็คาดหวังว่าในครั้งต่อ ๆ ไปคงจะจัดได้สมบูรณ์ยิ่งกว่านี้

อาณาจักร 5,000 ล้าน อิตัลไทยกรุ๊ปวันนี้ ...

ปี 2522–2526 อิตัลไทยกรุ๊ปเผชิญวิกฤติผู้บริหาร อันเป็นผลพวงการเสียชีวิตของเอกชัย กรรณสูต น.พ.ชัยยุทธ มิเพียงประคับประคองอิตัลไทยให้รอดวิกฤติครั้งนั้นเท่านั้น ยังขยายอาณาจักรออกไปไม่หยุดยั้ง ปัจจุบันอิตัลไทยกรุ๊ปเผชิญวิกฤติผู้รับช่วง

ทุกอย่าง "รวมศูนย์" ที่ น.พ.ชัยยุทธ เขาปรารถนาที่สุดจะวางมือ แต่ทำไม่ได้ มิหนำซ้ำเขายังต้อง

น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต *ยังเข้มแข็งทำงานวันทั้งวันบนชั้น 15 ตึกอิตัลไทย ถนนเพชรบุรีตัดใหม่*

ขาด น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต ไม่ได้เด็ดขาด!!

และแบร์ลิงเจียรี

ทำงานหนักที่สุดอย่างไม่เคยมาก่อนในบั้นปลายของชีวิต....

■ *เรื่องโดย วิรัตน์ แสงทองคำ*

โหงวเฮ้งของนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต ประธานอิตัลไทยกรุ๊ปบ่งบอกความเป็นคนดื้อรั้นที่มุมปากบนงุ้มลงคลุมมุมปากล่าง ดวงตาฉายแววแห่งความเชื่อมั่นของตนเองอย่างสูง หูยาวแสดงว่าเป็นคนอายุยืน ทว่า...สีหน้ากลับแสดงให้เห็นความกังวลอยู่ตลอดเวลา...

คนที่รู้จักหมอชัยยุทธดีบอกว่า เขาดูเหมือนจะมีพร้อมทุกสิ่งทุกอย่างในชีวิต สำหรับชายชราที่ควรจะถึงเวลาพักผ่อน แต่เขามีกรรมตรงที่ยังต้องทำงานต่อไป ๆ ไม่มีวันหยุด จนตลอดชีวิต?!

ปัจจุบันนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต อายุ 85 ปี ซึ่งเคยตั้งใจว่าจะเกษียณตัวเอง แต่ก็ทำไม่ได้!

เมื่อหมอชัยยุทธ กับเพื่อนรัก-จีออร์-จีโอ แบร์ลิงเจียรีบุกเบิกสร้างธุรกิจในประเทศไทยจนเป็นปึกแผ่นและแผ่ขยายอาณาจักรออกไปอย่างกว้างขวาง(โปรดอ่านล้อมกรอบ"น.พ.ชัยยุทธ-แบร์ลิงเจียรี เอกภาพบนความขัดแย้ง" และ "เนื้อในอิตัลไทยกรุ๊ป") เขาทั้งสองยังหนุ่มแน่นและทำงานอย่างไม่รู้เหน็ดเหนื่อยจึงไม่กังวลปัญหา"อนาคต"เท่าใดนัก?

อาจจะเป็นเพราะว่าอาณาจักรที่เขาทั้งสองร่วมกันสร้างนั้น มิคาดคิดมาก่อนว่าจะใหญ่ไดถึงเพียงนี้

ทั้ง ๆ ที่เขาทั้งสองได้ชื่อว่าเป็นบุคคลที่"โชคร้าย"เรื่องทายาท โดยเฉพาะแบร์ลิงเจียรี-เขาให้กำเนิดทายาทเพียง 2 คน เป็นหญิงทั้งคู่ คนแรกแต่งงานกับมัณฑนากรในตระกูลขุนนางฝรั่งเศส ตัดขาดจากโลกธุรกิจอย่างสิ้นเชิง อีกคนหนึ่งพิการตลอดชีวิต แม้ภรรยาแบร์ลิงเจียรีจะชอบเมืองไทยอย่างมาก ๆ ก็มิได้หมายความว่าเธอจะปักหลักชีวิตไว้ที่นี่อย่างสิ้นเชิง

อนาคตของอิตัลไทยกรุ๊ป จึงเป็นภาระของนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต โดยแท้!

ปัญหาอนาคตของอิตัลไทยกรุ๊ปก็คือทีมบริหารงานที่มีความสามารถ และปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา ซึ่งรับช่วงภารกิจที่หมอชัยยุทธ-แบร์ลิงเจียรีแบกอยู่อย่างหนักอึ้งอย่างต่อเนื่องไม่ขาดตอน

วันที่ 16 เมษายน 2521 วันที่เปิดตึก 16 ชั้นบ้านใหญ่อิตัลไทยกรุ๊ป บนถนนเพชรบุรีตัดใหม่ อันแสดงถึงความก้าวหน้าและมั่นคงของกรุ๊ปนั้น จีออร์จีโอ แบร์ลิงเจียรี ได้กล่าวสุนทรพจน์ถึงความสำเร็จของอิตัลไทยกรุ๊ปว่า มีปัจจัยสำคัญ 3 ประการ **หนึ่ง-มิตรภาพที่จริงใจและจริงจังระหว่างเขากับนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูตในฐานะผู้ก่อตั้ง สอง-การพัฒนาอย่างแข็งขันของประเทศไทยที่สามารถผ่านช่วงเวลาที่ยากลำบาก และได้รับผลสำเร็จไม่น้อย สาม-ทีมงานของอิตัลไทยกรุ๊ป ที่อุทิศตัวซื่อสัตย์ และทุ่มเททำงานหนัก**

นับแต่ปี 2489 จนถึงปี 2521 หรือห้วงเวลากว่า 20 ปีที่ผ่านมา ถือเป็นช่วงเวลาที่หมอชัยยุทธ-แบร์ลิงเจียรี ทุ่มโถมกำลังกาย สมอง และทรัพย์ ผ่านอุปสรรคขวางหนามถึงทางสะดวกแล้ว เมื่อปี 2521 อิตัลไทยจึงเป็นกลุ่มธุรกิจไทยกลุ่มหนึ่งที่เปิดตัวออกมาอย่างน่าเกรงขาม และดูเหมือนจะมีความพร้อมทุกด้าน

2521 อิตัลไทยเป็นธุรกิจกลุ่มใหญ่ที่มีกิจการ 6 สาขาหลัก หนึ่ง-การค้า-สอง-ก่อสร้าง สาม-โรงงานอุตสาหกรรม สี่-โรงแรมและธุรกิจที่ดิน และห้า-ธุรกิจหนังสือพิมพ์ ทุกวันนี้อิตัลไทยก็ยังคงฐานะธุรกิจแขนงต่าง ๆ เหล่านี้ไว้ โดยที่พยายามขยายขนาดเพิ่มขึ้น ๆ อย่างไม่หยุดยั้ง

ปี 2489 น.พ.ชัยยุทธ-แบร์ลิงเจียรี

ตึกอิตัลไทย *มูลค่าประมาณ 200 ล้านบาท ศูนย์บัญชางาน 25 บริษัท ในเครืออิตัลไทย*

ร่วมก่อตั้งบริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรมจำกัด อันเป็นจุดเริ่มต้นแห่งความร่วมมือระหว่างนักธุรกิจอิตาเลี่ยนกับนักธุรกิจไทยคู่หนึ่งที่เป็น"ตำนาน"เล่าขานจากวันนั้น มาจนถึงวันนี้ และวันต่อ ๆ ไปอย่างไม่สิ้นสุด เมื่อธุรกิจของเขา DIVERSIFIED กว้างขวางออกไป ชื่ออิตัลไทยจึงถูกขนานนามเป็นบริษัทแม่ หรือเป็น"ตัวแทน"กลุ่มธุรกิจ 25 บริษัทในปัจจุบัน

บริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรม ทำธุรกิจการค้าโดยการนำสินค้าเข้ามาขายเป็นหลักในระยะแรก ๆ "เราเป็นคนแรกที่สั่งตาแก๊สมาขาย" น.พ.ชัยยุทธเคยบอกถึงตัวอย่างสินค้าที่เขาบุกเบิก และนอกจากนี้ก็ทำงานด้านวิศวกรรม กาลต่อมาบริษัทอิตัลไทยจึงเป็น "แกน" ของกรุ๊ปที่ดำเนินธุรกิจการค้า (TRADING) ที่แตกแขนงออกไป

ปี 2501 บริษัทอิตาเลี่ยนไทย ดีเวลลอปเม้นท์ (ไอทีดี.)ก็เกิดขึ้น กระโจนเข้าสู่วงการก่อสร้าง ช่างเป็นช่วงเวลาที่เหมาะเจาะเหลือเกินที่เป็นยุคที่จอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ เป็นนายกรัฐมนตรี เปิดประเทศต้อนรับสหรัฐอเมริกา เข้ามาลงทุนในประเทศไทยอย่างขนานใหญ่ งานพัฒนาด้าน INFRASTRUCTURE เกิดขึ้นอย่างมาก อีกประการหนึ่งจอมพลผ้าขะม้าแดงดำเนินนโยบายประสานสหรัฐปราบปรามคอมมิวนิสต์ อันเป็นเหตุอีกประการหนึ่งที่กระตุ้นให้การพัฒนาชนบทที่เกิดขึ้นมากเป็นประวัติการณ์ งบประมาณของรัฐและความช่วยเหลือจากสหรัฐทุ่มไปในการสร้างถนนหนทางสายยุทธศาสตร์ในชนบท (โปรดอ่านล้อมกรอบ "จอมพลสฤษดิ์ฯ ผู้ชุบธุรกิจก่อสร้างไทย")

อิตาเลี่ยนไทยเติบโตอย่างรวดเร็ว กลายเป็นธุรกิจที่ทำรายได้หลักและเป็นสัญลักษณ์ของกรุ๊ปตั้งแต่นั้นมา เพียงปีแรกทำรายได้ประมาณ 40 ล้านบาท ปีที่สองพุ่งขึ้นเกือบเท่าตัวเป็น 70 ล้านบาท ปี 2505 มีรายได้ถึง 200 ล้านบาท และในปี 2522 หรือเมื่ออายุครบ 20 ปี ไอทีดี.ทำรายได้กระโจนชนเพดาน 1200 ล้านบาท

ไอทีดี.เป็นบริษัทก่อสร้างของคนไทยที่ใหญ่ที่สุดในเวลานั้น

ปี 2509 อิตัลไทยขยายอาณาจักรสู่ธุรกิจโรงแรมโดย TAKE OVER โรงแรมนิภาลอร์ด "เราไปสร้างโรงแรมนิภาลอร์ดที่พัทยา เสร็จแล้วคนที่จ้างเราไปสร้าง เขาไม่มีสตางค์จ่าย เราต้องเข้าไปเทคโอเวอร์ เป็นโรงแรมแห่งแรกในพัทยา ขณะนั้น..." อดิสร จรณจิตต์ ลูกเขยคนที่สองของนายแพทย์ชัยยุทธ ซึ่งว่ากันว่าเป็นผู้ทรงอิทธิพลที่สุดในอิตัลไทยกรุ๊ปปัจจุบัน เคยสัมภาษณ์หนังสือพิมพ์ธุรกิจฉบับหนึ่ง

ปี 2511 แบร์ลิงเจียรี ตัดสินใจเข้าถือหุ้นใหญ่ในโรงแรมโอเรียนเต็ล จากบริษัทหลุยส์ ที โนเวลส์ ซึ่งถือได้ว่าเป็นจุดที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดในธุรกิจโรงแรมของอิตัลไทยกรุ๊ปในเวลาต่อมา

จนได้ชื่อว่า อิตัลไทยกรุ๊ป คือราชาโรงแรมตัวจริงของเมืองไทย!

ความรับผิดชอบในชีวิตรัก
นำมาซึ่งความสุขอันสุขสำและมั่นใจ

ดูเร็กซ์
มั่นใจในจังหวะชีวิต

เบร์อิงเจียรี "นายห้าง" ของคนอิตัลไทยทุกคน วันนี้เหลือเพียงตำนาน

ปี 2518 ตั้งโรงงานหล่อโลหะ ผลิตชิ้นส่วนเครื่องยนต์ รถยนต์ รถแทรกเตอร์ที่ อ.บางปะอิน จ.อยุธยา บริษัทเครื่องจักรกลสยาม หรือเรียกกันในนามเอสเอ็มอี. เป็นก้าวแรกที่สำคัญของประวัติศาสตร์อิตัลไทยกรุ๊ปที่ลงสู่พื้นฐานอุตสาหกรรม เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักคือ การก่อสร้าง

ปี 2521 เปิดศักราชใหม่แก่วงการอุตสาหกรรม และกองทัพเรือไทย โดยที่อิตัลไทยร่วมทุนกับ ORIENTAL MARINE และLAMINATES ตั้งบริษัทอิตัลไทยมารีน ดำเนินกิจการอู่ต่อเรือ–ซ่อมเรือขนาดใหญ่ที่สุดของประเทศ โดยได้รับว่าจ้างต่อเรือปืนและเรือยกพลขึ้นบกลำใหญ่ที่สุดของประเทศให้แก่กองทัพเรือ อันถือได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นของบริษัทนี้จนได้ชื่อว่า"ผูกขาด" การต่อเรือตามความต้องการของกองทัพเรือไทยตั้งแต่นั้นมา และในปีนี้ได้ก้าวออกนอกประเทศครั้งแรก ชนะประมูลต่อเรือให้กับรัฐบาลพม่าด้วย

ปี 2509 อิตัลไทยถูกชักนำเข้าสู่วงการธุรกิจหนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษในประเทศไทย โดยครั้งแรกเข้าซื้อกิจการหนังสือพิมพ์บางกอกเวิล์ด และต่อมาได้ขยายตัวเข้าเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่รายหนึ่งของหนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์ หนังสือพิมพ์รายวันภาษาอังกฤษที่มีอายุมากที่สุดในประเทศไทย

เนื้อในอิตัลกรุ๊ป

CONSTRUCTION

Italian Thai Development

PUBLISHING

Allied Newspaper	*บริหารงานหนังสือพิมพ์ Bangkok Post*
World press	*เจ้าของหนังสือพิมพ์ Bangkok World*
Business Information & Research	*ผลิตสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ*
Research & Data Resources (R.D.R.)	*ธุรกิจวิจัยตลาดผู้บริโภค และอุตสาหกรรม*

MANUFACTURING

Siam Machinery & Equipment	*โรงงานหลอโลหะและประกอบ*
Siam Brick Products	*ผลิตอุปกรณ์ก่อสร้าง*
Asian Steel Products	*ผลิตท่อ และอุปกรณ์*

TRADING

Italthai Industrial	*ธุรกิจการค้าทั่วไป*
Medicthai	*จำหน่ายอุปกรณ์การแพทย์ และโรงพยาบาล*
Italthai Electronics and Detence	*นำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็คโทรนิค และยุทโธปกรณ์*
Thaitrac	*เครื่องกลหนัก*
Traffic Engineering systems	*อุปกรณ์สัญญาณจราจร*
Italthai Gas Service	*จำหน่ายแก๊สสำหรับครัวเรือนและอุตสาหกรรม*

HOTELS AND REAL ESTATE

Thai Hotel	*เจ้าของโรงแรมโอเรียนเต็ล 405 ห้อง (Italthai 51% และ Hongkongland 49%)*
Siam Lodge	*บริหารโรงงานขนาดกลางและเล็กของกลุ่มอิตัลไทยกรุ๊ป*
- Nipa Lodge	*พัทยา (150 ห้อง)*
- Orchid Lodge	*พัทยา (235 ห้อง)*
- Rincome Hotel	*เชียงใหม่ (160 ห้อง)*
- Coral Beach Hotel	*ภูเก็ต (202 ห้อง)*
- Bangkok Airport Hotel	*กรุงเทพ (300 ห้อง) ร่วมทุนระหว่างการบินไทย. การท่าอากาศยาน. อิตัลไทย และธนาคารไทยพาณิชย์*
Clubmed ภูเก็ต	*รวมทุนกับ Club Maditerranee*
Royal Orchid Sheraton	*บริหารงานโดย Sheraton*
Chaophraya Development	*เจ้าของศูนย์การค้า Riversity*
Italthai Real Estate	*เจ้าของ River House Condominium*

ASSOCIATED COMPANY

บริษัท	ปีก่อตั้ง	ร่วมทุนกับ	
Italthai Marine	*1981*	*Oriental Marine Laminated*	*อู่ตอเรือ ซ่อมเรือ*
Thai Carbon	*198*	*La Carbone Larraine's*	*-*
Champ Thai	*1984*	*Champion Dominion (Canada)*	*ผลิตชิ้นส่วนรถจุดติน*
Rich Monde	*1983*	*Moet-Hennessy*	*นำเข้า Cognac*
Alcatel (Thailand)	*1983*	*Alcatel ฝรั่งเศส*	*นำเข้าอุปกรณ์โทรคมนาคม*
Aquathai	*1983*	*Lyonaise Des Eaux*	*ปรับสภาพน้ำ*
European - Thai Toyo-Thai Engineering	*1983*	*Toyo Engineering (Japan)*	*ก่อสร้าง*

...เพราะพัฒนาไม่หยุดยั้ง อาคเนย์ประกันภัยจึงยั่งยืนมาถึง ๔๐ ปี

พัฒนาการประกันทุกรูปแบบ

ทั้งการประกันรถ ประกันชีวิตที่ถูกพัฒนาให้ครบถ้วนสอดคล้องกับความต้องการของสังคมไทย ตลอดจนการบริการที่เปี่ยมด้วยจรรยาบรรณของพนักงานสร้างสวัสดิการสังคมที่มุ่งถึงผลประโยชน์ของผู้เอาประกันเป็นหลัก เพื่อสร้างความอบอุ่นและมั่นใจ สิ่งหนึ่งที่อาคเนย์ประกันภัยพิถีพิถันคือการพิจารณาเลือกการรับประกัน เพื่อว่าเมื่อมีภัยใด ๆ เกิดขึ้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของบริษัท อันหมายถึงความมั่นคงและมั่นใจของผู้เอาประกัน

พัฒนาระบบประกันต่อ กับสถาบันประกันภัยต่างประเทศ

ด้วย 40 ปี ของประสบการณ์ อาคเนย์ประกันภัยสามารถสานต่อสายสัมพันธ์การประกันที่มีกับบริษัทประกันภัยชั้นแนวหน้าในต่างประเทศเกือบ 80 แห่งทั่วโลก อันสะท้อนให้เห็นถึงความมั่นคงของช่วงงาน และความเชื่อถือของวงการประกัน ที่ทั่วโลกมีต่ออาคเนย์ประกันภัย

พัฒนาระบบบริหาร

อาคเนย์เริ่มธุรกิจประกันภัยโดยนำระบบบริหารแบบสากลมาเข้ากับระบบของไทย และมาสู่รูปแบบของสถาบันประกันภัยต่างประเทศในที่สุด กระทั่งวันนี้ ๔๐ ปีให้หลัง อาคเนย์มีสาขาในทุก ๆ ภาคทั่วประเทศ ได้รับความไว้วางใจเต็มที่ เพราะสามารถบ่มสประโยชน์ในรูปเงินเป็นผลตอบแทนอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย ด้วยปรัชญาง่าย ๆ แต่จริงใจ "มั่นคง ซื่อตรง และ[illegible] ต่อสังคมเป็นแนวทางตลอดจรบ[illegible]

อาคเนย์ สามารถหยั่งรากแห่งความเชื่อถือ ให้ฝังลึกอยู่ในจิตใจของคนไทย และปรัชญานี้ จะยังคงอยู่เป็นแนวทางของอาคเนย์ต่อไป และตลอดไป

อาคเนย์ประกันภัย ครบ ๔๐ ปี

มั่นคง... ซื่อตรง... และห่วงใย

เพราะชีวิตไม่มีสัญญาณเตือนภัย

BANKNET

กว้างไกล ใช้ได้ทุกที่

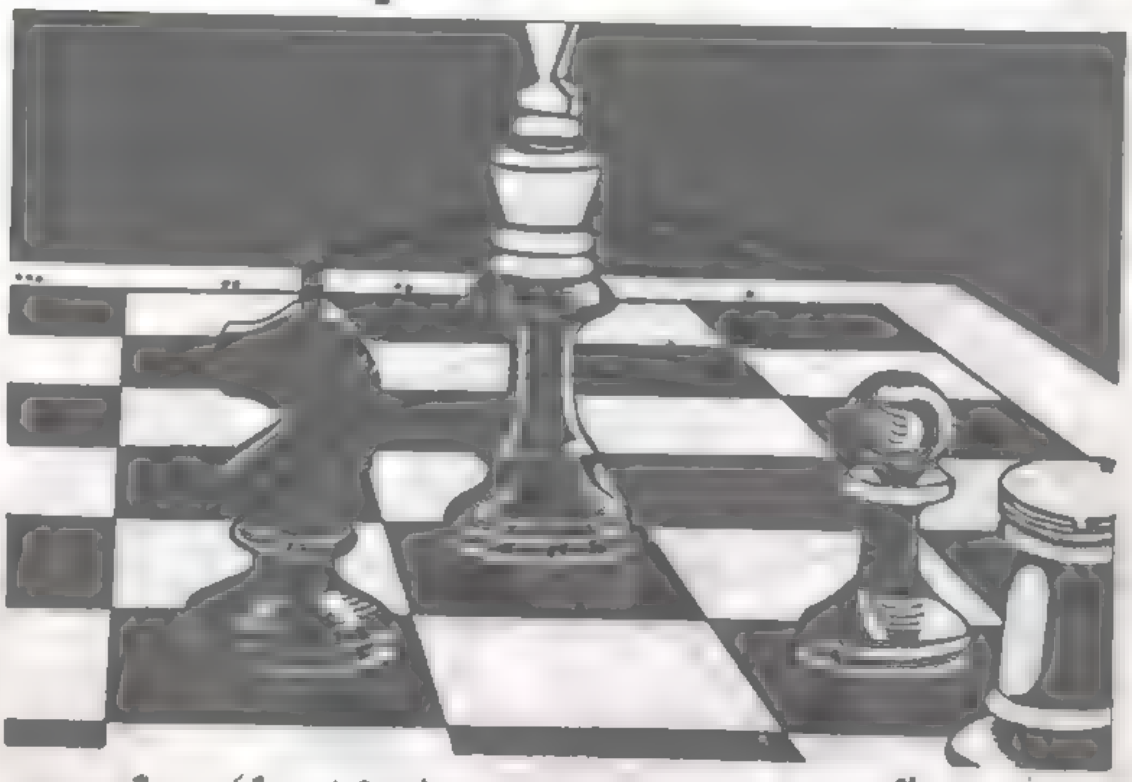
แบงก์เน็ท ระบบบริการร่วม เอทีเอ็ม ที่ใหญ่ที่สุด

ธนาคารกรุงเทพ
ธนาคารกรุงไทย
ธนาคารไทยทนุ
ธนาคารนครธน
ธนาคารศรีนคร
ธนาคารแหลมทอง
ธนาคารเอเชีย

BANKNET

ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารไทยทนุ ธนาคารนครธน ธนาคารศรีนคร ธนาคารแหลมทอง ธนาคารเอเชีย

ถึงตาคุณเดินแล้วล่ะ!



หมากรุกเป็นเกมส์ก็หาที่สนุก ใช้สมอง ไหวพริบ รวมทั้งการคาดการณ์ล่วงหน้า การเล่นหมากรุกนอกจากเป็นการพักผ่อนแล้วยังเป็นการฝึกฝนปฏิภาณและขันติสมาธิอย่างดีทีเดียว

คุณเล่นหมากรุกเป็นหรือเปล่า?

ถึงคุณจะเล่นหมากรุกไม่เป็น แต่ชีวิตประจำวันของคุณตั้งแต่ตื่นนอนไปจนคุณเข้าสู่ภวังนิทรา ก็คือเกมส์หมากรุกเหมือนกัน

คุณพร้อมหรือเปล่าที่จะเล่นเกมส์หมากรุกในชีวิตจริง!

ชีวิตจริงของคุณคือชีวิตการทำงาน เพราะชีวิตส่วนตัวนั้นจะเป็นผลมาจากชีวิตการทำงาน

ความสำเร็จของแต่ละคนก็ไม่เท่ากัน เพราะความรับผิด-ชอบกับหน้าที่การงานที่ต่างกัน

คุณมีองค์ประกอบที่จะช่วยให้คุณประสบความสำเร็จหรือเปล่า?

ความสำเร็จบางคนได้มาเพราะโชคช่วย

บางคนได้มาเพราะการอุปถัมภ์ค้ำชู

แต่บางคนได้มาเพราะความรู้ความสามารถ

ความรู้ความสามารถคือสิ่งจีรังยั่งยืน

โชคบางครั้งก็นานๆ จะมาที

การอุปถัมภ์ค้ำชูก็มีอายุขัยและอำนาจบารมี ผู้อุปถัมภ์เป็นข้อจำกัด

แต่ความรู้ความสามารถกลับเป็นสัจจธรรมของความก้าวหน้า

อย่าลืมว่าความสามารถเป็นสิ่งที่มาคับตัว ความรู้เป็นสิ่งที่ต้องใฝ่หา

ผู้จัดการ

สำหรับคนที่ต้องการใฝ่หาความรู้

(โปรดอ่าน "ผู้จัดการ" ฉบับที่ 30 เดือนมีนาคม 2529)

"น่าจะขยายความออกไปได้อีกว่า เพราะคุณหมอชัยยุทธ เป็นคนสายสะพานควาย จึงได้รับแรงหนุนทางอำนาจ ทำให้อิตัลไทยโตขึ้น" ผู้รู้คนหนึ่งตั้งข้อสังเกตเพิ่มปัจจัยการเติบโตของอิตัลไทยกรุ๊ปนอกเหนือจากที่แบร์ลิงเจียรีกล่าวเอาไว้

"สายสะพานควาย" หมายถึง CONNECTION ที่มีกับจอมพลสฤษดิ์ ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจมากที่สุดในยุคที่อิตัลไทยเริ่มเติบโต บ้านจอมพลสฤษดิ์ อยู่ที่สะพานควาย

น.พ.ชัยยุทธ มี CONNECTION ลึกซึ้งกับจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ โดยผ่านจอมพลประภาส จารุเสถียร "คุณประภาสเกี่ยวดองกับกรรณสูตมานาน ครั้งคุณลุงผม เป็นญาติห่าง ๆ" เขาเป็นคนนอก"ผู้จัดการ"เอง

ธุรกิจไทยในยุคนั้น หากไม่พูดถึงเรื่องนี้ ดูจะเป็นการตัดทอนประวัติศาสตร์ไป และที่ค่อนข้างจะแปลกใจ.เมื่ออิตัลไทยกรุ๊ปสามารถผ่านมรสุมช่วงหลังเหตุการณ์เดือนตุลาคม 2516 ไปได้ โดยอาจจะกล่าวได้ว่าไม่มีผลกระทบเลย แต่หากรู้จักหมอชัยยุทธดี ก็จะรู้ว่าระหว่างเขากับบรรเจิด ชลวิจารณ์ แล้วหมอชัยยุทธ PRACTICAL มากกว่า และปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ได้ดีกว่า

ตรงนี้ชี้ถึงความชาญฉลาดของ น.พ. ชัยยุทธ กรรณสูตอย่างมาก ๆ ซึ่งไม่มีในตัวของแบร์ลิงเจียรี และดูเหมือนหมอชัยยุทธจะยังคงลักษณะพิเศษอันนี้มาจนถึงปัจจุบัน

น.พ.ชัยยุทธ-แบร์ลิงเจียรี : เอกภาพบนความขัดแย้ง!

[illegible]

CONSCIENCE

[illegible]

GARANTIER

[illegible]

จนยากที่จะหาใครในอิตัลไทยกรุ๊ปเทียมทาน

หมอชัยยุทธกับแบร์ลิงเจียรี มีความสามารถที่แตกต่างกัน ซึ่งเมื่อรวมกันแล้วมิเพียงบวกเท่านั้น หากเป็นทวีคูณ

"เขา TAKECARE เรื่องฝรั่งทั้งหลายไป ผม TAKECARE ภายในประเทศทุกเช้าถ้าผมอยู่....ผมจะไปหาเขาปรึกษาหารือกันว่าวันนี้เราจะทำอะไร อะไรที่เขารู้ผมรู้ อะไรที่ผมรู้เขาก็รู้...." น.พ.ชัยยุทธบอกกับ"ผู้จัดการ"ถึงความสามารถที่แตกต่างแต่ร่วมกันของเขาทั้งสอง

ในฐานะผู้บริหารคู่กันมาตลอด และถือหุ้นฝ่ายละ 50% ในบริษัทหลัก ๆ ของอิตัลไทยกรุ๊ป

ที่สำคัญเขาทั้งสองบริหารงานแบบ THAI STYLE!

ว่ากันว่าหากจะดูรูปแบบการบริหารอิตัลไทยกรุ๊ป ให้ดูที่บริษัทอิตัลเลี่ยนไทยฯ ซึ่งศูนย์บัญชางานอยู่ที่ชั้น 15 บนตึกอิตัลไทย

"โครงสร้างที่มีคน 2 คน คือหมอชัยยุทธ และแบร์ลิงเจียรีนั่งอยู่ข้างบนแล้วก็มีคนอีกนับพันคนยังอยู่ข้างล่างลงมาในแนวราบ เพราะฉะนั้นถ้าผมเป็นนายช่างคุมสร้างทางอยู่ปักษ์ใต้ ถ้าผมอยากจะรู้ว่าบูลโดเซอมันจะมาถึงผมเมื่อไหร่ ผมก็อกหูโทรศัพท์ไปถึงแบร์ลิงเจียรีเพื่อสอบถาม จากนั้นแบร์ลิงเจียรีก็จะอกหูไปถามฝ่ายรถว่าส่งบูลโดเซอส่งไปปักษ์ใต้หรือยัง ทราบว่าอย่างไรแล้วก็ยกหูไปบอกทางปักษ์ใต้อีกที" พนักงานเก่าของอิตัลไทยพูดถึงสไตล์การทำงานของหมอชัยยุทธและแบร์ลิงเจียรีที่เหมือน ๆ กัน

หมอชัยยุทธ รับผิดชอบงานภายในประเทศ ออกเดินทางดูงาน ติดต่องานในต่างจังหวัดแทบไม่มีเวลาอยู่สำนักงาน ส่วนเบร์ลิงเจียรีมีอำนาจจัดการเรื่องทั่วไปในแต่ละวัน ตั้งแต่ปี 2503 เป็นต้นมา จนกลายเป็นธรรมเนียมตลอดมาว่า ฝรั่งต้องดำรงตำแหน่งผู้จัดการทั่วไปจนถึงปลายปี 2528

แต่เขาทั้งสองมีลักษณะที่แตกต่างที่สำคัญคือการสร้างทีมงาน

แบร์ลิงเจียรีคุมงานประจำ ก็สร้างทีมงานประจำของตนขึ้นมาอยู่มิขาด โดยใช้วิธีการสมัยใหม่จ้างบริษัทที่ปรึกษาเปิดรับสมัคร คัดเลือก เสริมเลือดฝรั่งเข้าทีมอยู่เสมอ ๆ ว่ากันว่าบ่อยครั้งที่มีคนหมอชัยยุทธกลับมาจากต่างจังหวัด จะพบฝรั่งแปลกหน้าและแบร์ลิงเจียรีก็ต้องแนะนำว่าคนเหล่านั้นทำงานด้านไหน ซึ่งดูเขาจะไม่ใส่ใจจำท่าใดนัก ?

ข้างฝ่ายหมอชัยยุทธ ก็พาแทรดลูกหลานเข้ามาทำงานในอิตัลไทยเป็นระยะ ๆ งานแทบทุกระดับจะมีคนเหล่านี้แทรกอยู่ "บางคนมาถึงไม่นาน ก็กระโดดข้ามเป็นผู้บริหารไปเลย ทำเอาผู้อยู่มาก่อนกลุ้มไปเหมือนกัน"

เมื่อหัวแถวยังแข็งแรง และเสริมทีมอยู่มิขาด ปัญหาผู้บริหารดูจะไม่ใช่ปัญหาของอิตัลไทยกรุ๊ปเลยจริง ๆ หากเวลาหยุดแค่ปี 2522

เพราะเมื่อเวลาผ่านไป หลายสิ่งหลายอย่างได้ถูกกาลเวลากระชากไปด้วย

เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2522 เอกชัย กรรณสูต เสียชีวิตด้วยอุบัติเหตุทางรถยนต์ที่ไม่น่าเป็นไปได้ และวันที่ 1 ธันวาคม 2524 จีออร์จิโอ แบร์ลิงเจียรี เสียชีวิตด้วยโรคหัวใจ โดยไม่มีใครช่วยทัน !!

เหตุการณ์ทั้งสองอย่างเกิดขึ้นไม่ห่างกันนัก สั่นคลอนความเป็นปึกแผ่นของอิตัลไทยกรุ๊ป และท้าทายอนาคตอย่างหนัก!!

เอกชัย กรรณสูต เป็นลูกชายคนแรกของนายแพทย์ชัยยุทธ ซึ่งเป็นที่รู้กันว่าเขาถูกจัดวางตัวเป็นทายาทของอิตัลไทย

จอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ผู้ชุบธุรกิจก่อสร้างไทย

นับแต่ปี พ.ศ. 2488 หรือประมาณเกือบ 40 ปีมานี้ ซึ่งเป็นเวลาภายหลังที่สงครามโลกครั้งที่ 2 และสงครามมหาเอเชียบูรพาสิ้นสุดลง และได้เริ่มมีการก่อสร้างเพื่อบูรณะและพัฒนาประเทศกันใหม่นั้น อุตสาหกรรมก่อสร้างไทยในภาคเอกชนส่วนใหญ่มีขอบเขตอยู่เฉพาะการสร้างอาคารต่าง ๆ เท่านั้น งานวิศวกรรมโยธาขนาดใหญ่ เช่น งานสร้างเขื่อนไฟฟ้าพลังน้ำ งานสร้างทางหลวง ทางรถไฟ งานขุดคลองส่งน้ำ งานสร้างท่าเรือ ฯลฯ ล้วนเป็นงานที่หน่วยงานของรัฐบาลทำเอง หรือมิฉะนั้น บริษัทต่างประเทศเป็นผู้รับดำเนินการแทบทั้งสิ้น บริษัท, ห้างหุ้นส่วน หรือเอกชนไทยที่ทำงานก่อสร้างส่วนใหญ่ในช่วงนั้นยังมีขนาดเล็ก เพราะส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมในหมู่วงศ์ญาติ หรือมิฉะนั้นก็ระหว่างมิตรที่สนิทกันจริง ๆ เท่านั้น ฉะนั้น กิจการอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยส่วนใหญ่จึงอยู่ในวงจำกัด สาเหตุที่เป็นเช่นนั้นก็เพราะอุตสาหกรรมภาคเอกชนของไทยในขณะนั้น อยู่ในระยะเริ่มก่อร่างสร้างตัวประการหนึ่ง และเหตุอีกประการหนึ่งที่สำคัญกว่า คือ ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว รัฐบาลยังมีนโยบายที่จะดำเนินงานก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาขนาดใหญ่เอง เช่นให้กรมทางหลวงเป็นผู้ดำเนินการสร้างทางหลวงสายต่าง ๆ หรือมิฉะนั้นก็ให้บริษัทก่อสร้างต่างประเทศเป็นผู้ทำการสร้าง เช่นการสร้างถนนมิตรภาพสายแรก เชื่อมระหว่างสระบุรีกับนครราชสีมา โดยบริษัทก่อสร้างอเมริกัน หรือการสร้างเขื่อนเจ้าพระยา โดยกรมชลประทาน หรือการสร้างเขื่อนภูมิพล โดยบริษัทก่อสร้างอเมริกันเป็นต้น ฉะนั้น การที่บริษัทก่อสร้างไทยจะได้มีโอกาสรับสัญญาเป็นผู้จัดสร้างงานวิศวกรรมโยธาขนาดใหญ่ จึงยังไม่มี นับได้ว่าเป็นอุปสรรคประการหนึ่งของบริษัทก่อสร้างไทยในขณะนั้น แต่เรื่องนี้หากนำมาพิจารณาถึงข้อเท็จจริงโดยยุติธรรมแล้ว ย่อมเห็นได้ว่า งานวิศวกรรมโยธาขนาดใหญ่ เช่นการสร้างทางหลวง หรือการสร้างเขื่อนไฟฟ้าพลังน้ำเป็นต้นนั้น บริษัทก่อสร้างไทยในขณะนั้นยังไม่อยู่ในฐานะที่จะมีบุคลากรที่มีประสบการณ์มากนัก และไม่มีเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็น ซึ่งมีประสิทธิภาพ และมีจำนวนเพียงพอ ฉะนั้นการที่รัฐบาลต้องจัดทำเอง หรือใช้บริษัทต่างประเทศ ก็เป็นเรื่องของความจำเป็นเฉพาะหน้า แต่ถึงอย่างไรก็ตาม หากพิจารณาถึงประโยชน์ของประเทศเป็นส่วนรวมแล้ว ย่อมเห็นได้ว่าความจำเป็นที่จะต้องแก้อุปสรรคเพื่อให้การพัฒนาอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยสามารถพัฒนาก้าวหน้าขึ้นให้ทัดเทียมนานาอารยะประเทศจะต้องเริ่มขึ้นโดยเร็วที่สุด หากมัวแต่ปล่อยให้สถานการณ์เป็นไปในสภาพเดิม โดยไม่กล้าที่จะเริ่มก้าวไปข้างหน้าเพราะกลัวพลาด กลัวผิดนั้น ก็คือ การที่นับวันแต่จะอยู่ล้าหลังห่างจากคนอื่น ๆ เขาไปทุกขณะ แต่นับได้ว่าเป็นบุญหรือกุศลส่งของอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย หรือจะพูดว่าพระสยามเทวาธิราชผู้คุ้มครองชาติไทยเรามาโดยตลอด ได้ทรงโปรดเข้าแก้ให้ก็ได้ โดยที่ในปี พ.ศ. 2502 รัฐบาลภายใต้การนำของท่านนายกรัฐมนตรีจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ได้พิจารณาและสอบสวนข้อเท็จจริงของผลงานวิศวกรรมโยธาที่กรมกองต่าง ๆ ของรัฐบาลเป็นผู้จัดทำเอง แล้วพบว่าส่วนใหญ่ล่าช้านับแรมปี และมากรายด้วยกัน ยังสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายมากกว่าประมาณการเดิมเป็นอันมาก ซึ่งการที่เป็นเช่นนี้ก็เนื่องจากเหตุหลายประการด้วยกัน แต่ที่สำคัญที่สุดก็คือ การที่ในวงราชการมีระเบียบนานาประการ ซึ่งผู้ปฏิบัติจะต้องทำตามโดยเคร่งครัด ถึงแม้จะเห็นว่าข้อบังคับเป็นอันมาก เป็นอุปสรรค

ในอนาคต ซึ่งเขาได้ชื่อว่ามีคุณสมบัติพร้อมที่สุด

เอกชัย เกิดวันอาทิตย์ที่ 30 มีนาคม 2490 เข้าโรงเรียนอนุบาลและเด็กเล็กที่โรงเรียนดรุโณทยาน ซึ่งอยู่ใกล้บ้าน แล้วจึงย้ายไปเรียนชั้นประถมและมัธยมที่โรงเรียนอัสสัมชัญ แผนกภาษาฝรั่งเศส ปี 2507 เอกชัยไปเรียนต่อที่ RIVERDAL COUNTRY SCHOOL สหรัฐฯ 2 ปี ก่อนจะเข้าเรียนปริญญาตรีด้านวิศวกรรมช่างกลที่ WORCESTER POLYTECHNIC INSTITUE ปี 2512 เข้าเรียนปริญญาโท INDUSTRIAL MANAGEMENT ที่ NORTH EASTERN U.

เขากลับมาเมืองไทยเริ่มทำงานกับบริษัทอิตาเลียนไทย ช่วยคุมงานก่อสร้างถนนสายลำปาง–ลี้อยู่ระยะหนึ่ง จึงย้ายมาเป็นผู้จัดการใหญ่บริษัทเครื่องจักรกลสยามที่อำเภอบางปะอิน และที่นี่เป็นสุดท้ายที่เอกชัย ทำงาน

เอกชัยสิ้นชีวิตเมื่ออายุได้ 32 ปี 10 วัน

หนังสืองานศพของเอกชัย กรรณสูต ได้อรรถาธิบายรายละเอียดอุบัติเหตุครั้งสำคัญของครอบครัวกรรณสูตไว้อย่างละเอียด" ....เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2522 เอกชัย ขับรถกลับจากที่ทำงานค่ำกว่าปกติ เวลา 19.30 น. ที่กม.47–48 ถนนพหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี รถบรรทุก 10 ล้อ....มุ่งตรงไปยังอำเภอบางปะอิน จะด้วยเหตุใดไม่ทราบได้วิ่งผ่านร่องแบ่งระหว่างถนนข้ามไปยังถนนฝั่งตรงข้าม ชนรถตู้ซึ่งวิ่งอยู่เลนในของทางตรงข้าม รถตู้กระเด็นออกหลังไป รถ 10 ล้อยังคงวิ่งผ่านเส้นศูนย์กลางถนนไปอีกเป็นจังหวะเดียวกันกับรถเฟียตหมายเลข 4 ค.6146 ของเอกชัย กรรณสูต ขับมาถึงพอดีในแนวไหล่ของถนนจึงชนกับรถสิบล้อด้วยความแรงทำให้รถหมุนกลับไปเกือบอยู่ในแนวตรงข้าม และรถสิบล้อก็พลิกตะแคงทับรถของเอกชัยซ้ำอีกเกือบมิดคัน.."

เหตุการณ์ครั้งนี้ไม่จำเป็นต้องบอกว่า น.พ.ชัยยุทธ เสียใจมากแค่ไหน คนที่ใกล้ชิด

ประวัติที่เขียนโดยหมอชัยยุทธ

แก่การปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพก็ตาม ระเบียบข้อบังคับมากมายซึ่งเรียกกันว่า Red tapeเป็นผลทำให้ผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานไม่อยู่ในฐานะที่จะพิจารณาตัดสินใจและสั่งการที่เห็นควรได้ด้วยตัวเองเป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการแก้ไข ดัดแปลงรายการให้เหมาะสมกับสภาพความเป็นจริง, ตามหลักวิชา และเพื่อความรวดเร็ว รวมทั้งการมีข้อบังคับอย่างเข้มงวดและจำกัดในการที่ผู้รับผิดชอบดำเนินงานจะอนุมัติสั่งจ่ายเงินตามความจำเป็น เพื่อให้งานลุล่วงไปโดยเร็วทันกำหนดเวลา ดังตัวอย่างเช่นการเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้างแม้เพียงเล็กน้อย ซึ่งนอกจากมิได้เป็นผลเสียหายแก่โครงสร้างแต่ประการใดเลย แต่ยิ่งจะเป็นผลดีกว่าอีกด้วย ก็จะต้องรายงานตามลำดับชั้น จนถึงการได้รับอนุมัติจากคณะรัฐมนตรี อันต้องใช้เวลาเป็นแรมเดือน ซึ่งผมขอสรุปสั้น ๆ ว่าเป็นการที่ไม่ให้ความไว้วางใจแก่ผู้ดำเนินการเลยกลัวแต่ว่าจะมีการโกงกินกันเท่านั้น ซึ่งหากหลักการเป็นเช่นนี้งานจะเดินด้วยดีได้อย่างไร?

ฉะนั้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาให้การพัฒนาประเทศซึ่งท่านจอมพลสฤษดิ์ต้องการให้รุดหน้าไปอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะการแก้ปัญหาคมนาคมทางบกด้วยการสร้างทางหลวงขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อเชื่อมโยงท้องที่ต่าง ๆ โดยทั่วถึงกันทุกจังหวัด อันเป็นปัจจัยที่สำคัญยิ่งของการพัฒนาโดยเฉพาะจะช่วยให้ชาวนาชาวไร่สามารถขายพืชผลที่ผลิตได้ออกสู่ตลาดโลกได้อย่างกว้างขวางและในเวลาอันสั้นที่สุด ท่านจอมพลสฤษดิ์จึงได้มอบหมายให้ ฯพณฯ พจน์ สารสิน ซึ่งเป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพัฒนาการแห่งชาติกับ คุณอุทัย วุฒิกุล ซึ่งเป็นอธิบดีกรมทางหลวงในขณะนั้นวางแผนและดำเนินการให้กรมทางหลวงจัดการออกแบบจัดหาวิศวกรควบคุมงานสร้างทางหลวงขึ้นให้พร้อม แล้วประกาศให้บริษัทก่อสร้างเอกชนเข้ามาประมูลรับงานก่อสร้างทางหลวงไปทำตามโครงการโดยทันที การริเริ่มนี้เป็นก้าวใหญ่ที่สุดก้าวหนึ่งในการพัฒนาอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย และเป็นการตัดสินใจที่กล้าหาญควรแก่การสรรเสริญตลอดไป แต่แม้กระนั้นก็ดี การริเริ่มนี้ได้ถูกวิพากษ์วิจารณ์อย่างกว้างขวางเพราะมีคนไม่น้อยที่เชื่อกันในขณะนั้นว่า งานก่อสร้างทางหลวงเป็นงานที่ต้องใช้เงินทุนมาก เนื่องจากเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ล้วนมีราคาแพง เกินกว่ากำลังเงินของบริษัทก่อสร้างไทย และนอกจากนั้นแล้ว ก็ยังว่าบริษัทก่อสร้างไทยจะเอาวิศวกร ช่างเทคนิค พนักงานที่มีประสบการณ์จากที่ไหนมาทำงานตามโครงการให้สำเร็จลุล่วงไปได้ แต่กาลเวลาได้พิสูจน์อย่างแจ้งชัดว่า บรรดาบริษัทก่อสร้างไทยต่าง ๆ จำนวนมาก สามารถปรับปรุงกิจการของตัวให้ก้าวหน้าจนมีโอกาสรับงานก่อสร้างทางหลวงของประเทศได้อย่างรวดเร็ว จนปรากฏผลว่าเพียงชั่วเวลา 6 ปีเศษเท่านั้น บริษัทก่อสร้างไทยจำนวนมาก ก็สามารถเข้ารับประมูลก่อสร้างทางหลวงจำนวนหลายสาย เป็นผลสำเร็จด้วยดี จนเป็นที่รับรองของกรมทางหลวง และในระยะเวลาประมาณ 10 ปี ก็สามารถขยายกิจการเข้าประมูลรับงานก่อสร้างทางหลวงให้แก่รัฐบาลได้เป็นส่วนใหญ่ นอกจากนั้นแล้ว ยังมีบริษัทก่อสร้างไทยสามารถไปประมูลงานแข่งขันรับก่อสร้างทางหลวงในต่างประเทศนับเป็นระยะทางหลายร้อยกิโลเมตร เป็นผลสำเร็จอย่างดีมาแล้วด้วย..."

(จากตอนหนึ่งสุนทรพจน์ของ น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต ในหัวข้อ "อุปสรรคการพัฒนาอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย" ณ งานมหกรรมก่อสร้าง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 9 มีนาคม 2533)

จะเห็นใจมากเพราะเขาซึมไปเป็นปี!

หมอชัยยุทธ เขียนคำไว้อาลัยการจากไปของลูกชาย–ความหวังของกรรณสูต และอิตัลไทยกรุ๊ป ความยาว 6 หน้า เป็นถ้อยคำที่กินใจ สะเทือนใจและสะท้อนความรู้สึกนึกคิดของเขาและอนาคตของอิตัลไทยกรุ๊ปในบางแง่มุม(โปรดอ่านล้อมกรอบ " BREAK THE ICE .....")

การสูญเสียเอกชัยทำให้อนาคตของอิตัลไทยกรุ๊ปที่น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต วาดเอาไว้พังครืน!!

ยังไม่ทันที่หมอชัยยุทธจะคลายความโศกเศร้า หลังจากนั้นอีก 2 ปี เพื่อนรัก–แบร์ลิงเจียรี ผู้ซึ่งกอดคอร่วมสร้างอิตัลไทยกรุ๊ปกันมา ขนเป็นปีกแผ่นต้องจากไปอย่างกะทันหันอีกคน

การจากไปของแบร์ลิงเจียรีกระทบต่ออิตัลไทยในปัจจุบันทันที

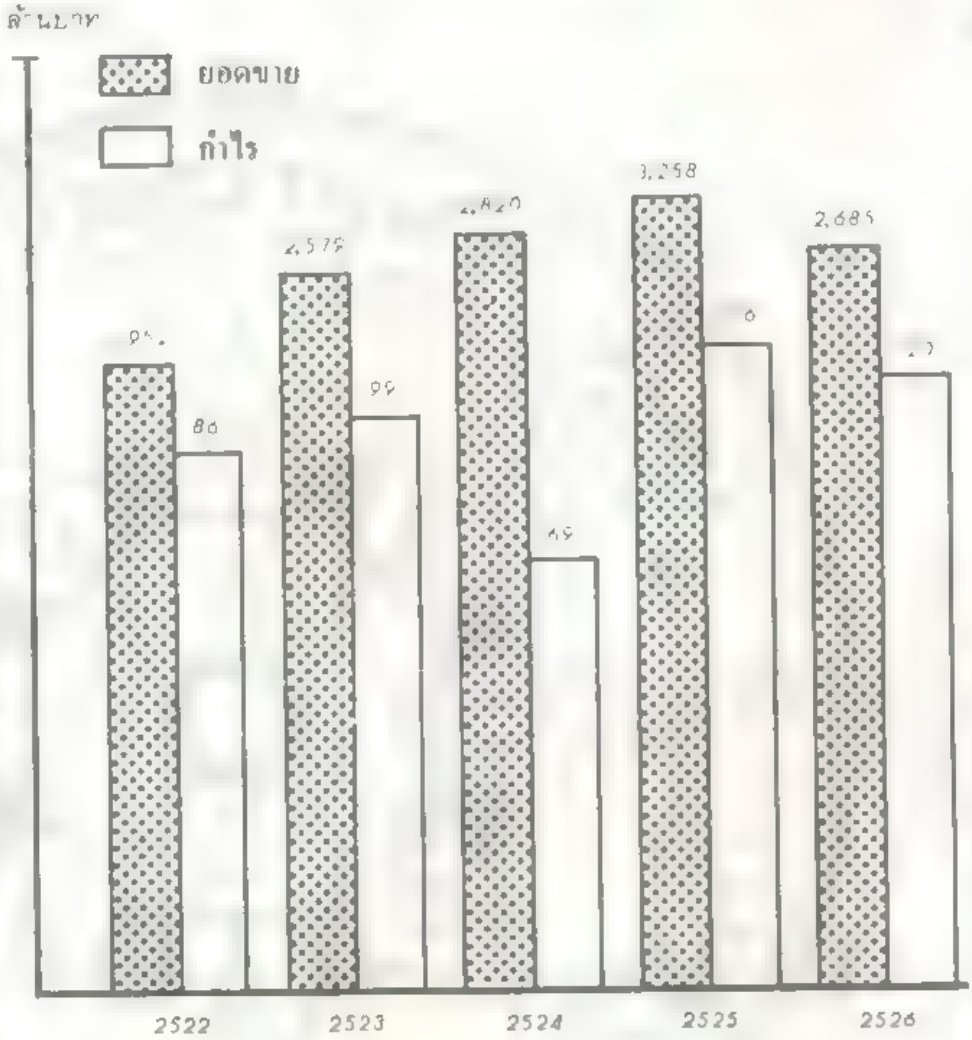
แบร์ลิงเจียรี หัวใจวายตอนเช้าวันที่ 1 ธันวาคม 2524 โดยที่ไม่มีใครช่วยทัน เพราะมันเช้าเกินไป ยังไม่มีคนมาทำงาน

แบร์ลิงเจียรี เป็นบุคคลที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นนักบริหารการเงินชั้นยอด เขาติดต่อธนาคารต่างประเทศอย่างไม่เคอะเขิน และมีท่วงทำนองที่แหล่งเงินกู้ระดับโลกเชื่อถือ นอกจากนี้ยังเป็นคนฉับไวต่อการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินโลกที่หาตัวจับยาก

"หลายโครงการโดยเฉพาะโครงการก่อสร้างในต่างประเทศ เช่นมนิลเซีย ชมพูทวีป งานที่ประมูลได้นั้น คำนวณรายรับ–รายจ่ายแล้วจะเห็นว่าไม่มีกำไร แต่แบร์ลิง–เจียรี เห็นว่ามีประโยชน์อย่างมหาศาล หากกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้สอดคล้องกับเวลา ซึ่งก็หมายถึงผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนเงินที่กลายเป็นผลกำไรขึ้นมา" อดีตพนักงานอาวุโสของอิตัลไทยคนหนึ่งชำแหละฝีมือแบร์ลิงเจียรีออกมาอย่างเห็นภาพ

แม้แต่ในประเทศไทย อิตัลไทยก็ดำเนินแบบเดียวกัน เท่าที่"ผู้จัดการ"ติดตามพบว่าการประมูลก่อสร้างโครงการใหญ่ ๆ ในประเทศไทย อิตัลไทยกรุ๊ปก็เหมือน ๆ กับผู้รับเหมาก่อสร้างระดับโลกทั้งหลายเสนอราคา ราคาประมูลเป็นเงินตราต่างประเทศหลายสกุล

รายได้-กำไร ของ อิตัลไทยกรุ๊ปในช่วงวิกฤติผู้บริหาร



แบร์ลิงเจียรีวางจุดหนักงานของเขาไว้ที่บริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรม ซึ่งเกี่ยวข้องกับบริษัทต่างชาติมากเป็นพิเศษ และงานของอิตาเลี่ยนไทยในส่วนงานก่อสร้างในต่างประเทศ

การที่แบร์ลิงเจียรี รับฝรั่งเข้าทำงานในระดับบริหารหลายคนนั้น บางคนของตระกูลกรรณสูตของว่าเขาพยายามสร้างฐานอำนาจ แต่เมื่อกาลเวลาผ่านไป (เมื่อเขาตายแล้ว)พิสูจน์ได้ว่า เขามีสายตายาวไกลอันมีคุณูปการต่ออิตัลไทยกรุ๊ปอย่างมาก เหมือนจะรู้ว่าตนเองจะอยู่ได้อีกไม่นาน ซึ่งเมื่อถึงเวลานั้นเขาอาจจะคิดว่าคนไทยฝ่ายหมอชัยยุทธคงจะยังไม่เติบโตพอจะเดินงานที่เกี่ยวข้องกับต่างประเทศเองได้ทั้งหมด

จุดนี้เองที่ลดทอนแรงกระทบเมื่ออิตัลไทยกรุ๊ปขาดแบร์ลิงเจียรีลงไปได้มาก

ในทางตรงกันข้าม ตระกูลกรรณสูตกลับได้ประโยชน์อย่างมากในเวลาต่อมาที่กลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่อย่างสิ้นเชิงในกิจการของอิตัลไทยกรุ๊ป

บริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรม หมอชัยยุทธ–แบร์ลิงเจียรีถือหุ้นฝ่ายละ 50% เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2528 ฝ่ายแบร์ลิงเจียรีถือหุ้นลดลงเหลือประมาณ 31% จนมาถึงวันที่ 23 เมษายน 2528 มรดกที่เป็นหุ้นในบริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรมของแบร์ลิง–เจียรีเหลือเพียง 10 หุ้นเท่านั้น(จากจำนวนทั้งหมด 500,000 หุ้นหรือทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท)

บริษัทอิตาเลี่ยนไทยฯ หมอชัยยุทธ–แบร์ลิงเจียรีถือหุ้นฝ่ายละ 50% ตั้งแต่วันก่อตั้ง จนถึงปี 2518 แบร์ลิงเจียรีก็ลดหุ้นของฝ่ายตนเหลือเพียงประมาณ 25% เหมือน

กับจะตั้งใจถอนตัวออกมาในที่สุด เมื่อถึงเวลาอันควร พอหลังจากเขาเสียชีวิต เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2528 ไม่มีหุ้นของฝ่ายแบร์ลิงเจียรีเหลือแม้แต่หุ้นเดียวในบริษัทนี้

"เมื่อเขาเสียชีวิตไปแล้ว ไม่มีใครสืบเนื่องโดยตรง ผมก็ซื้อหุ้นจากภรรยาของเขาเกือบทั้งหมด" น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต อธิบายเหตุผลแบบกะทัดรัดให้ "ผู้จัดการ"ฟัง

หมอชัยยุทธ เล่าว่าเมื่อหลังการตายของแบร์ลิงเจียรีแล้ว โดมินิค ไซมอน แม็ดเดอเร็ดได้เข้ามาเป็นผู้จัดการทั่วไป และดร.วิพรรธ์ เริงพิทยาลูกเขยคนแรกของเขามาเป็นกรรมการผู้จัดการ

แม็ดเดอเร็ด เป็นชาวฝรั่งเศส แบร์ลิงเจียรีรับสมัครเขาเข้ามาทำงานจนถึงเวลานี้ประมาณ 8 ปีแล้ว

แต่บางกระแสข่าวกล่าวว่า ก่อนหน้านั้นเพียงเล็กน้อย มีชาวฝรั่งเศสคนหนึ่ง–โมแลนด์ ซึ่งถือกันว่าเป็นมือขวาของแบร์ลิงเจียรี ได้ขึ้นมาเป็นผู้จัดการทั่วไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง ทำหน้าที่ที่แบร์ลิงเจียรีทำอยู่เดิม "มร.โมแลนด์ถึงแก่กรรมอย่างไม่คาดฝันที่บริเวณก่อสร้างเขื่อนเขาแหลม ด้วยโรคหัวใจวาย" อดีตพนักงานคนเดิมกล่าว

ว่ากันว่า นอกจากแบร์ลิงเจียรีและโมแลนด์แล้ว หมอชัยยุทธ ไม่เคยเชื่อมือและสนใจฝรั่งคนไหนเลย และยิ่งเมื่อ"กรรณสูต" ถือหุ้นใหญ่อย่างสิ้นเชิงแล้ว ฝรั่งระดับบริหารในอิตัลไทยกรุ๊ปจึงลดลงจาก 9 คนเหลือเพียง 2 คนในปัจจุบัน

เพราะการตายของโมแลนด์นี่เอง ที่ทำให้ดร.วิพรรธ์ ทนการรนเร้าของพ่อตาไม่ได้

ดร.วิพรรธ์ เริงพิทยา นักบริหารอุตสาหกรรมมืออาชีพ มีระดับและมีชื่อเสียงมากคนหนึ่งของเมืองไทย แต่งงานกับลูกสาวคนแรกของนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูตที่ชื่อพิไลจิตร ดร.วิพรรธ์ ทำงานอยู่บริษัทไอทีที.(ประเทศไทย)

มีคำพูดเก๋มากประโยคหนึ่งซึ่ง ดร.วิพรรธ์ กล่าวกับหมอชัยยุทธ ยังอยู่ในความทรงจำของพนักงานรุ่นเก่า ๆ ของอิตัลไทย "ขอให้ผมเป็นลูกเขยคุณพ่ออย่างเดียวก็ดีแล้ว อย่าให้ผมต้องเป็นลูกน้องคุณพ่ออีกเลย" ดร.วิพรรธ์ กล่าวเมื่อถูกชัยยุทธชักชวนในครั้งแรก ๆ

อดิสร จรณจิตต์ *ผู้ทรงอำนาจที่สุดคนหนึ่งของกลุ่มอิตัลไทยรองลงมาจาก น.พ.ชัยยุทธ สำหรับอนาคตอาจจะไม่ใช่เขาก็ได้*

เมื่อโมแลนด์เสียชีวิตอย่างกะทันหัน ดร.วิพรรธ์จึงทิ้งเงินเดือนเป็นเงินสกุลดอลล่าร์สหรัฐ มาเป็นกรรมการผู้จัดการบริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรม โดยมีเงื่อนไขว่าขอสิทธิขาดในการบริหารงานอย่างเต็มที่ ซึ่งหมอชัยยุทธไม่ขัดข้อง

ดร.วิพรรธ์ก็เหมือนกับนักบริหารมืออาชีพโดยทั่ว ๆ ไป ที่ต้องมีทีมงานของตนเข้าไป หนึ่งในจำนวนนั้นคือ เสรี จินตเสรี พนักงานระดับรองผู้อำนวยการฝ่ายธนาคารแห่งประเทศไทย เข้ามาทำงานด้านกฎหมาย

การมาของดร.วิพรรธ์ เกิดขึ้นพร้อม ๆ กับโครงการประกอบรถเรโนลต์ รถยนต์นั่งตระกูลผู้ดีของฝรั่งเศส ซึ่งเป็นสินค้าตัวใหม่ที่เปิดฉากขึ้นมาอย่างครึกโครม ห้างเซ็นทรัลในฐานะเพื่อนผู้ถือหุ้นในหนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์ด้วยกัน เปิดโชว์รูมกลางห้างที่ลาดพร้าวให้

จนแล้วจนรอดโครงการนี้ไม่ประสบความสำเร็จ ว่ากันว่ามีปัญหาคุณภาพอันเนื่องมาจากความบกพร่องด้านการประกอบ ผลที่ตามมาก็คือขายไม่ออก จนต้องตัดสินใจล้มเลิกโครงการไปในที่สุด

วงการรถยนต์วิจารณ์ซ้ำเติมว่า เป็นครั้งแรกที่โครงการใหม่ของอิตัลไทยต้องมีอันเป็นไป ซึ่งทำให้เสียหน้ามาก อดิสร จรณจิตต์ เคยให้สัมภาษณ์ว่า รถเรโนลต์ต้นสุดท้ายเพิ่งจะขายออกไปในเดือนมีนาคม–เมษายน 2526

การยุติโครงการประกอบรถยนต์นั่งเรโนลต์เกิดขึ้นพร้อม ๆ กับการลาออกจากกรรมการผู้จัดการบริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรมของดร.วิพรรธ์ เริงพิทยา

บางคนบอกว่ามันเกี่ยวกัน แต่กระแสข่าวใกล้ชิดดร.วิพรรธ์ยืนยันว่ามันเป็นเพียงเหตุผลเล็ก ๆ ในเหตุผลที่แท้จริงเท่านั้น "การบริหารแบบ THAI STYLE ของคุณหมอชัยยุทธ เข้ากับการบริหารของทีมดร.วิพรรธ์ไม่ได้" เขาสรุปสั้น ๆ

หมอชัยยุทธ กล่าวถึงสาเหตุการลาออกของดร.วิพรรธ์ เริงพิทยากับ"ผู้จัดการ"ว่า "เขามีกิจการของเขา เขาเป็น ELECTRONIC ENGINEER มีโรงงานโทรศัพท์"

นอกจากนี้บางกระแสข่าวที่ไม่กล้ายืนยันยังระบุว่าการตัดสินใจของดร.วิพรรธ์ครั้งนั้นเกี่ยวข้องกับเรื่องราวทำนองที่เรียกกันว่า "ศึกสายเลือด" ระหว่างเขยหรืออะไรเทือกนี้?

เมื่อดร.วิพรรธ์ ออกจากตำแหน่งกรรมการจัดการอิตัลไทย ทีมงานที่เขาชักนำเข้ามาก็ต้องมีอันแตกกระจาย เสรี จินตเสรี ระเห็จไปอยู่ NATIONAL DEPARIS BANK ต่อมาก็มานั่งแป้นผู้อำนวยการฝ่ายต่างประเทศของธนาคารไทยพาณิชย์ จนถึงปัจจุบัน

เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2528 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นบริษัทอิตัลไทยได้พิจารณาอนุมัติการลาออกจากตำแหน่งของดร.วิพรรธ์ เริงพิทยา โดยแต่งตั้ง อดิสร จรณจิตต์ เข้าดำรงตำแหน่งแทนทันที

อดิสร จรณจิตต์ เป็นลูกเขยคนที่สองของน.พ.ชัยยุทธ แต่งงานกับนิจพร เขาจบเศรษฐศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และเรียนจบเอ็มบีเอ.จาก WISCONSIN UNIVERSITY สหรัฐอเมริกาก่อนหน้าจะตัดสินใจมาอยู่อิตัลไทย อดิสร ทำงานอยู่ที่ธนาคารเชสแมนฮัตตัน สาขากรุงเทพฯ

ในระยะเวลาไล่เลี่ยกัน หมอชัยยุทธได้ดันลูกชายซึ่งเป็นลูกคนสุดท้อง และ

"BREAK THE ICE" ปรัชญาชีวิต น.พ.ชัยยุทธ

เอกชัย การณสูต *ลูกชายคนโตของหมอชัยยุทธ ซึ่งเป็นคนเดินสั้น เพราะการตายของเขาจึงเป็นเหตุผลหนึ่งที่หมอชัยยุทธต้องทำงานหนักไปตลอดชีวิต*

847 ถนนเพชรบุรี พระนคร
วันที่ 11 ตุลาคม 2522

เอกลูกรัก

เมื่อตี 2 ของวันที่ 30 มีนาคม พ.ศ. 2490 ขณะที่พ่อได้เห็นเอกซึ่งพึ่งคลอดจากครรภ์ของแม่เป็นครั้งแรก พ่อมีความรู้สึกว่าตั้งแต่วินาทีนั้นเป็นต้นมา ชีวิตของพ่อเป็นชีวิตที่สมบูรณ์และมีความรับผิดชอบอย่างเต็มที่ ต่ออนาคตของวงศ์ตระกูลของเรา ความรู้สึกนี้ได้บันดาลให้เกิดพลังใจอย่างใหญ่หลวงให้กับตัวพ่อ และทำให้พ่อมีความมานะบากบั่นที่จะทำงานทุกอย่างดีที่สุด ไม่เหน็ดเหนื่อยหรือเคยคิดท้อถอยต่ออุปสรรคใด ๆ เลย ในเวลาต่อมาซึ่งเอกเจริญเติบโตขึ้นตามลำดับ ความประพฤติอันดี เป็นลูกที่ว่านอนสอนง่าย และความสำเร็จในการศึกษาของเอกนับแต่โรงเรียนอัสสัมชัญ และที่ Riverdale country School แห่ง Bronx ณ มลรัฐนิวยอร์ค สหรัฐอเมริกา ตลอดจนที่ Worcester Polytechnic Institute ที่ Worcester, Boston เป็นความภาคภูมิใจอย่างยิ่งของพ่อและแม่มาโดยตลอด และเมื่อเอกสำเร็จการศึกษากลับมาเริ่มงานในบริษัทอิตาเลียนไทย ดีเวลอปเมนต์ จำกัด ในปี พ.ศ. 2515 และต่อมาเอกได้ย้ายไปทำงานที่โรงงานของบริษัทเครื่องจักรกลสยาม จำกัด ที่บางปะอิน เอกก็พยายามปฏิบัติหน้าที่การงานอย่างทุ่มเทสุดตัวทั้งกายและใจ เอกได้พยายามทำหน้าที่ซึ่งได้รับมอบหมายในบริษัทเครื่องจักรกลสยาม จำกัด โดยได้เริ่มแต่เป็นวิศวกรรับผิดชอบในโรงหล่อ และได้ดำเนินงานเป็นผลดี มีหน้าที่รับผิดชอบมากขึ้นตามลำดับ จะได้รับหน้าที่เป็นผู้จัดการใหญ่ของบริษัทเครื่องจักรกลสยาม จำกัด ในปี พ.ศ. 2519 และเอกได้ทำหน้าที่นี้อย่างไม่เห็นแก่เหน็ดเหนื่อย และด้วยความพยายามอย่างยิ่งตลอดมาจนถึงวินาทีสุดท้ายของชีวิต เมื่อ 9 เมษายน พ.ศ. 2522

ในการปฏิบัติงานของเอกที่โรงงานบางปะอินนี้ พ่อได้รู้และได้เห็นด้วยตนเองมาโดยตลอด ว่าเอกได้ทุ่มเทความคิด ความพยายาม ลงแรง และตั้งใจอย่างยิ่งที่จะแก้ปัญหานานาประการในการบุกบั่นกิจการของโรงงานแห่งนี้ให้ลุล่วงไปในที่สุดให้จงได้ ซึ่งในหลายโอกาสด้วยกัน เมื่อเอกต้องประสบกับความผิดหวังอย่างมาก เพราะเนื่องจากขาดประสบการณ์ก็ดี หรือเนื่องจากขาดความร่วมมือจากผู้ร่วมงานบางคนก็ตาม เอกก็ไม่เคยปริปากบ่นออกมาแม้เพียงสักครั้งเดียว และในหลาย ๆ ต่อหลายโอกาส พ่อได้พบเอกกำลังทำงานจนเหงื่อท่วมตัว เพราะคนงานบางคนไม่ตั้งใจทำงานตามคำสั่ง เอกจึงเข้าไปทำงานแทนคนงานคนนั้นเอง เพื่อเป็นบทเรียนให้แก่เขา การปฏิบัติเช่นนี้ของเอกได้ผลเพราะสามารถทำให้คนงานที่ไม่ร่วมมือส่วนใหญ่กลับใจและหันมาร่วมมือ ยอมปฏิบัติหน้าที่ซึ่งได้รับมอบหมายด้วยดี

เอกคงจะจำได้ว่า ในบางครั้งพ่อก็ได้ถามเอกว่า หากคนงานคนใดไม่ปฏิบัติงานตามคำสั่งแล้วทำไมเอกจึงไม่สั่งลงโทษตามควร ซึ่งทุกครั้งคำตอบที่พ่อได้รับจากปากของเอกก็คือ "เอกเชื่อว่าทางที่ดีที่สุดก่อนจะสั่งลงโทษใครนั้น ตัวเอกเองจะต้องพิสูจน์ให้เขาเห็นเองก่อนว่า งานที่สั่งให้ทำนั้น เป็นสิ่งที่ทำได้ และนอกจากนั้นแล้ว เอกเองก็ต้องการทราบด้วยว่า งานนั้นยากลำบากแค่ไหนในการปฏิบัติจริง ๆ อีกด้วย"

พ่อเชื่อว่า เอกยังคงจำเหตุการณ์ต่าง ๆ ซึ่งเกิดขึ้นในหลายต่อหลายโอกาส ณ ที่โรงงานบางปะอินได้ นับแต่การที่เมื่อพ่อนั่งรถเลี้ยวเข้ามาในบริเวณโรงงาน ซึ่งทุกครั้งหากเอกเห็นรถของพ่อ เอกจะยิ้มอย่างดีใจ และรีบวิ่งเข้ามาไหว้พ่อทันที และหลังจากนั้นเอกก็จะพาพ่อเดินไปยังโรงหล่อ เพื่ออธิบายให้ว่างานดำเนินไปอย่างไร? อุปสรรคที่เคยปรึกษากันในคราวที่แล้ว หรือที่เอกได้ทำรายงานแจ้งให้ทราบมาก่อนแล้วว่าสามารถแก้ไขให้เรียบร้อยไปได้หรือไม่? วิธีการแก้ทำอย่างใด? พ่อและเอกเดินปรึกษาและพิจารณาปัญหาต่าง ๆ ร่วมกันทีละจุด ๆ จนตลอดโรงงาน เมื่อเป็นที่ตกลงกันอย่างใดแล้ว เอกก็ได้เป็นผู้ที่ต้องพยายามดำเนินการให้ลุล่วงไป โอกาสเช่นนี้เป็นความสุขอย่างที่สุดอย่างหนึ่งในชีวิตของพ่อที่จะไม่เกิดขึ้นได้อีก พ่ออ่านจากสีหน้าและแววตาของเอกในขณะที่เราทั้งสองกำลังปรึกษา ไตร่ตรองและหาทางที่จะแก้ปัญหาเพื่อทำให้กิจการบริษัทเครื่องจักรกลสยาม จำกัด เลี้ยงตัวได้ และเจริญก้าวหน้าต่อไปในอนาคตให้เป็น

และความในใจอันเจ็บปวด

หลักเป็นฐาน พ่อแน่ใจว่า เอกเองก็คงจะมีความรู้สึกเป็นสุข มีความพอใจและภาคภูมิใจเช่นกัน

ในช่วงเวลา 4 ปี นับตั้งแต่เอกเข้ารับหน้าที่เป็นผู้จัดการใหญ่ของบริษัทฯ พ่อเชื่อว่าเอกคงจะจำได้ดีกว่าพ่อถึงบรรดาอุปสรรคต่าง ๆ ที่เอกต้องพยายามแก้ไขทีละขั้นทีละตอนมานับตั้งแต่บริษัทฯ ต้องประสบการขาดทุนปีละนับล้าน ๆ บาท จนการขาดทุนนั้นค่อย ๆ ลดลงเป็นลำดับ จนเมื่อประมาณปลายปี พ.ศ. 2521 กิจการของบริษัทฯ ก็ค่อยก้าวหน้าขึ้น เพราะตลาดเริ่มจะยอมรับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นพร้อม ๆ กับที่บริษัทฯ สามารถเพิ่มผลผลิตต่อเดือนได้มากขึ้น และลดอัตราของเสียให้น้อยลงได้ตามลำดับ และเมื่อรายรับรายจ่ายของบริษัทฯ เริ่มสมดุลเป็นเดือนแรกในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2521 นั้น ขณะที่พ่อและเอกนั่งประชุมพิจารณาผลงานประจำเดือนอยู่ด้วยกันนั้น พ่อได้เห็นยิ้มอย่างสมหวังและภาคภูมิเป็นครั้งแรกจากใบหน้าของเอก ณ โรงงานบางปะอิน และในโอกาสนั้น เอกได้พูดกับพ่อว่า "พ่อครับปัญหาของเอกต่อไปนี้ ก็คิดทำอย่างไรที่จะให้สถานการณ์ของโรงงานที่เริ่มก้าวถูกทางแล้ว ก้าวหน้าต่อไปได้โดยไม่ชะงักหรือหลับถอยหลังเข้าคลอง" ซึ่งพ่อก็ได้ตอบว่า "เอก อย่าเป็นห่วงเลย เมื่อเอกสามารถเอาชนะอุปสรรคเป็นครั้งแรกแล้ว ซึ่งอย่างกับที่พูดกันว่า "Break the ice" ได้สำเร็จครั้งหนึ่งแล้ว การที่จะทำได้อีกในครั้งต่อ ๆ ไปจะง่ายขึ้น"

เวลาได้ผ่านไปจนถึงเมื่อบ่ายวันเสาร์ที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2522 ซึ่งเป็นโอกาสครั้งสุดท้าย ที่พ่อมาหาเอกที่โรงงานบางปะอินเพื่อประชุมพิจารณาผลงานประจำเดือนร่วมกันตามปกติ ในการประชุมครั้งนี้เอกมีสีหน้าบิดบาน และเมื่อเห็นพ่อมา เอกก็รีบวิ่งมาหาเช่นเคย และพูดกับพ่อว่า "พ่อครับ เดือนนี้เอกจัดทำรายงานผลงานเป็นกรณีพิเศษครับ เพราะเป็นช่วงจบ 3 เดือนแรกของปี (1st quarter) เอกได้เร่งส่งของและทำงบทดลองจนถึงสิ้นเดือนมีนาคมเสร็จแล้ว ผลปรากฏว่า บริษัทฯ พอจะมีกำไรเหลือประมาณ 800,000 บาท สำหรับงวดนี้ พ่อครับเงินจำนวนนี้เมื่อคิดเทียบกับจำนวนเงินที่เราขาดทุนไปนับแต่ต้นมาแล้วก็ยังน้อยมาก แต่เอกคิดว่าพอจะมีทางที่จะทำให้มากขึ้นจนคุ้มได้ในไม่เกิน 3–4 ปี จากนี้แล้วครับ" พ่อเชื่อว่าเอกคงจะจำได้ว่าภายหลังที่เอกและพ่อได้พิจารณารายละเอียดร่วมกันแล้ว พ่อก็พูดกับเอกว่า "เอก พ่อเองก็ดีใจเหลือเกินที่เอกพยายามอดทนอุดส่าห์ฟันฝ่าอุปสรรคนานาประการ เพื่อก่อร่างสร้างฐานะของบริษัทฯ นี้มาจนเข้าปีที่ 7 และเป็นผลให้ break even แล้ว พ่ออยากจะพูดว่าเอกเปรียบเหมือนคนที่เดินเข้าถ้ำมืด และลึกโดยไม่รู้จักทางมาก่อน และแสงไฟที่พอจะช่วยส่องนำทางก็รีบหรี่เต็มที่ เอกต้องหกล้มหกลุกคลุกคลานบอบช้ำมาตลอดเวลาอันยาวนาน แต่ในขณะนี้เอกพอจะเห็นแสงจากปากถ้ำฝั่งตรงข้ามแล้ว ต่อไปเอกคงจะไม่ต้องลำบากมากอย่างที่แล้ว ๆ มาอีกนะลูก" พ่อยังจำใบหน้าที่ยิ้มระรื่นด้วยความสุขใจ แววตาอันฉายแสงแห่งความสำเร็จของเอกติดตาอยู่เสมอ

เวลาล่วงจากขณะนั้นมาเพียง 9 วัน ความไม่เที่ยงอันเป็นปกติวิสัยของโลกมนุษย์ก็เป็นเหตุให้เอกต้องจากโลกนี้ไปโดยฉับพลัน ซึ่งเหตุการณ์นี้ สำหรับ พ่อ แม่ ปรียา และญาติมิตรของเอกทุก ๆ คน นั้นเปรียบเสมือนหนึ่งถูกสายฟ้าฟาด ตัวพ่อเองในขณะที่กำลังชำระล้างศพของเอกอยู่ที่โรงพยาบาลตำรวจเมื่อคืนวันจันทร์ที่ 9 เมษายน 2522 สมองของพ่อไม่ยอมรับความจริงว่ามือทั้งสองข้างของพ่อที่กำลังชำระล้างศพของเอกอยู่นั้นกำลังจับศพของเอกอยู่ แต่ยังเป็นเอกลูกรักของพ่อซึ่งยังมีชีวิตอยู่ หรือพร้อมที่จะกลับฟื้นคืนชีวิตขึ้นมาในวันที่ใดก็ได้ และในขณะเดียวกันอีกใจหนึ่งก็พยายามที่จะคิดและเชื่อว่าพ่อกำลังอยู่ในฝันร้าย และอีกชั่วขณะจิตต่อไปก็อยากจะขอสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายในสากลโลกจงกรุณาช่วยดลบันดาลให้พ่อเป็นผู้รับเคราะห์แทนเอกเถิด...ฯลฯ

ก่อนที่จะจบจดหมายถึงเอกฉบับนี้ พ่อขอถือโอกาสบอกกับเอกว่า ในงานรดน้ำศพเมื่อเย็นวันที่ 10 เมษายน พ.ศ. 2522 ที่ศาลาแม่นายริ้ว ณ วัดราชาธิวาสนั้น บรรดาผู้ร่วมงานของเอกจากโรงงานที่บางปะอิน ทุกคนมีน้ำตานองหน้า และทุก ๆ คนตั้งใจมาไว้อาลัยและระลึกถึงความดีของเอกที่มีต่อเขาทั้งหลายอย่างจริงใจที่สุด พ่อเองเมื่อได้เห็นสีหน้าและแววตาของพวกเขาแล้ว ถึงแม้ว่าพ่อเองในขณะนั้น สมองของพ่อเกือบจะอยู่ในสภาพที่ตายด้าน พ่อก็ยังพอจะอ่านออกว่าผู้ร่วมงานของเอกรักน้ำใจและความดีของเอกที่มีต่อตัวเขาอย่างจริงใจ และข้อนี้เองที่ทำให้พ่อเชื่อว่าวิญญาณของเอกในขณะนี้อยู่ในสรวงสวรรค์อย่างแน่นอน และนอกจากนั้นในเรื่องที่เกี่ยวกับโรงงานของบริษัทเครื่องกลสยาม จำกัด ที่บางปะอิน ในขณะนี้กิจการก็ดำเนินไปได้ด้วยดี เป็นที่หวังและเชื่อได้ว่า พืชที่เอกได้พยายามปลูกฝังไว้ จะเจริญเติบโตต่อไปและนอกจากนั้นแล้วพ่อเอง ตราบใดที่ชีวิตยังอยู่ก็จะพยายามโดยทุกวิถีทางให้โรงงานแห่งนี้เจริญก้าวหน้าและตกทอดเป็นกรรมสิทธิ์ของปิยะชัยและชไมมาส ลูกทั้งสองของเอกในอนาคตอันใกล้ให้จงได้

สุดท้ายนี้ พ่อขอให้เอกจงอย่าได้เป็นห่วง และจงประสบแต่ความสุขชั่วนิจนิรันดร์ และพ่อหวังว่าคงอีกไม่นานเกินรอก่อนที่พ่อจะได้มาพบเอกและร่วมคิดอ่านสร้างสรรค์ในสิ่งที่สุจริตเช่นที่แล้วมาอีก

รักและคิดถึงเสมอ
จาก
พ่อ

(จากหนังสืองานศพ เอกชัย กรรณสูต)

อายุเพียง 20 ปีเศษ –เปรมชัย กรรณสูต เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการบริษัทอิตาเลี่ยนไทย บริษัทก่อสร้างและบริษัทที่ใหญ่ที่สุดในอิตัลไทยกรุ๊ป

"การเข้ามาของคุณเปรมชัยดูเร็วเกินไปมากทีเดียว รู้สึกว่าตัวแกเองก็ไม่ค่อยจะเต็มใจเท่าใดนัก ไอเดียของคุณหมอก็คือตั้งขึ้นมาแล้วก็ฝึกได้"

การเร่งรีบของหมอชัยยุทธ ครั้งนั้นเริ่มขึ้นจากตัวเอง เกรงว่าหากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันกับตัวเองอย่างที่เกิดมาแล้วในชีวิตเขาถึง 2 ครั้งซึ่งเนื่องจากรู้ว่าอายุของเขามากควรจะใช้เวลาในช่วงนี้ฝึกผู้รับช่วง เพราะแน่นอนนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต ยอมรับระบบทายาทมากกว่ามืออาชีพ

ซึ่งในทางความเป็นจริง หมอชัยยุทธก็ยังบริหารงานประจำวันของอิตาเลี่ยนไทยอยู่ค่อนข้างมาก

เปรมชัย กรรณสูต ปัจจุบันอายุ 32 ปี จบปริญญาตรี Mining Egineering จาก Colorado School และ MBA จาก University of South California เริ่มเข้าทำงานที่อิตาเลี่ยนไทยฯ เมื่อปี 2522

ห้วงเวลาปี 2522–2526 อิตัลไทยเกิดปัญหาผู้บริหารงานอย่างมาก อันเป็นวิกฤติการณ์หลังจากการเสียชีวิตของเอกชัย กรรณสูต และจีออร์จิโอ เบร็ดิงเจียรี กว่าจะลงตัวในระดับหนึ่งก็ทำเอาหมอชัยยุทธเหนื่อยอ่อน และที่สำคัญสภาพธุรกิจก่อสร้างอันเป็นหัวใจของกรุ๊ปได้เริ่มเปลี่ยนโฉมหน้าไป

นั่นคือการเริ่มพาเหรดเข้ามาหากินในเมืองไทยของบริษัทก่อสร้างยักษ์ใหญ่ในต่างประเทศ โดยเฉพาะญี่ปุ่น

"...อุตสาหกรรมก่อสร้างประสบภาวะตกต่ำ ประกอบกับงบประมาณของรัฐบาลในส่วนนี้ก็ลดลง ขณะเดียวกัน บริษัทก่อสร้างจากญี่ปุ่นและไต้หวันได้เข้ามาแย่งงานในประเทศไทย โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ ในปี 2526 ในจำนวน 10 โครงการ บริษัทก่อสร้างต่างประเทศชนะประมูลถึง 7 โครงการ..." น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต ในฐานะประธานอิตัลไทยกรุ๊ป รายงานใน CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENT 1983 (แปลจากต้นฉบับภาษาอังกฤษ)

ซึ่งเป็นจุดเริ่มที่หมอชัยยุทธ ต้องชักธงรบบริษัทก่อสร้างต่างประเทศ อันทำให้เขาต้องทำงานหนักต่อเนื่องครั้งสำคัญในชีวิตอีกตอนหนึ่ง

ปี 2526 บริษัทอิตาเลี่ยนไทยมีรายได้ 1772.5 ล้านบาท พอมาปี 2527 รายได้ลดลงเหลือ 1738 ล้านบาท เป็นครั้งแรกตั้งแต่ตั้งบริษัทมา สำหรับปี 2528 นั้น หมอชัยยุทธ เปิดเผยว่ารายได้ลดลงเป็นประวัติการณ์ ประมาณ 25% หรือมีรายได้ประมาณ 1300 ล้านบาทเท่านั้น

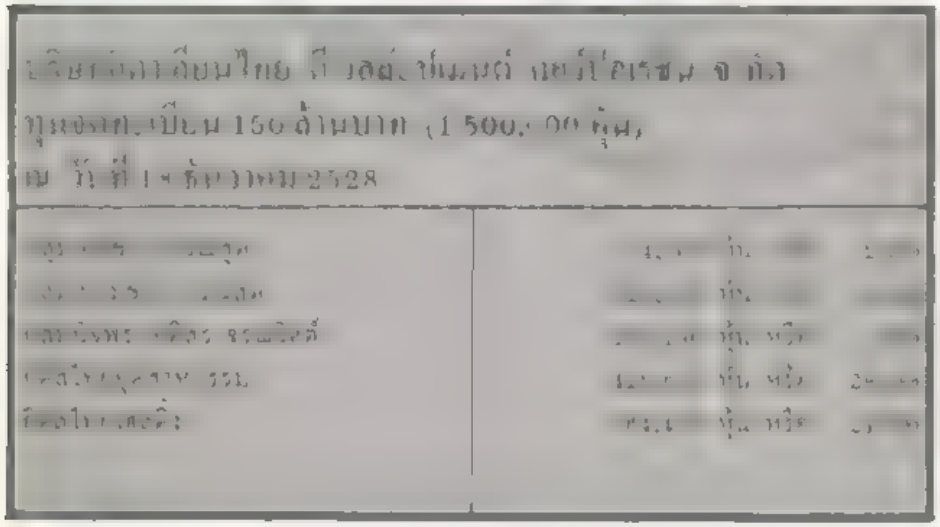
ปลายปี 2527 อิตัลไทยกรุ๊ปเจอ "แจ็คพอต" จากการลดค่าเงินบาทหนักหนาพอประมาณ เฉพาะบริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรม ขาดทุน 30,690,637.08 บาท และอิตาเลี่ยนไทยฯ ขาดทุนมากถึง 104,525,149.45 บาท

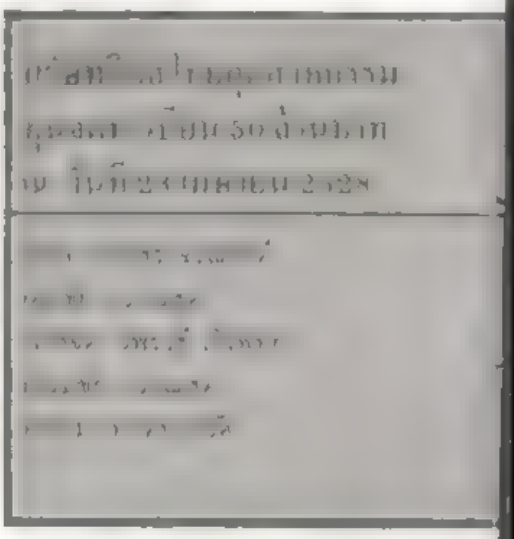
อุบัติเหตุจากการลดค่าเงินบาทนับเป็นการซ้ำเติมวิกฤติการณ์ของอิตัลไทยกรุ๊ปอย่างไม่คาดฝัน

ส่วนผลพวงการต่อสู้กับบริษัทก่อสร้างยักษ์ใหญ่ญี่ปุ่นนั้น มีรูปธรรมที่ "เจ็บปวด" อันหนึ่ง คือโครงการสร้างสะพานสาธร เพราะวิถีทางการค้านั่นเองที่อิตัลไทยกรุ๊ปต้อง"ทันราคา"ลงไป ผลลงเอยก็คือขาดทุนพอหอมปากหอมคอ ปี 2527 ขาดทุน 15,137,479.67 บาท และปี 2528 ขาดทุน 48,314,061.24 บาท

แน่นอน...เมื่อเป็นถึงเพียงนี้อิตัลไทยกรุ๊ปย่อมไม่อาจจะนิ่งเฉยได้ น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต ประธานกรุ๊ป จึงเปิดยุทธการสำหรับศึกอันใหญ่หลวงครั้งนี้ 3 แผน หรือ 3 ขั้นตอน

หนึ่ง-ชักธงรบและเปิดโปง เมื่อต้นเดือนมีนาคม 2528 หมอชัยยุทธเปิดฉากพูดถึงปัญหาอุตสาหกรรมก่อสร้างครั้งที่ยืดยาวในงานมหกรรมก่อสร้าง จัดขึ้นที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย"...หากเราจะปล่อยให้เขามาทำได้โดยอิสระเสรีเช่นที่เป็นอยู่ในขณะนี้ต่อไป โดยถือหลักการมองเหตุการณ์ระยะใกล้ ๆ โดยคิดว่าประเทศเราเป็นประเทศที่ยังจนอยู่ ฉะนั้นเมื่อผู้ใดสามารถให้ราคาถูกกว่าก็ให้งานไป โดยไม่คิดถึงผลที่จะตามาภายหลัง ซึ่งจะต้องประสบในอนาคตอันไม่ไกลนักรอ เมื่องานที่สำคัญและจำเป็นในการพัฒนาประเทศส่วนใหญ่ จะต้องตกอยู่ในมือของผู้อื่นโดยสมบูรณ์ และบรรดาบริษัทก่อสร้างไทย ..





โดมินิค ไซมอน *แม็คเดอเวต ผู้บริหารชาวฝรั่งเศสที่เหลืออยู่ 1ใน 2 คนของอิตัลไทย*

ซึ่งแทนที่จะมีโอกาสเติบโตขึ้น เพื่อให้เราช่วยตัวเองได้ กลับต้องอ่อนเปลี้ยลงเพราะหางานไม่ได้ ต้องกลายเป็นผู้รับเหมาช่วงให้กับบริษัทต่างประเทศสิ้นเชิงแล้ว เมื่อนั้นแหละราคาก่อสร้างงานขนาดใหญ่ ซึ่งมีความจำเป็นในการพัฒนาประเทศจะแพงขึ้นอย่างสูงลิ่ว และภาวะแห่งความเป็นเบี้ยล่างและสูญเสียค่าใช้จ่ายสูงขึ้นโดยไม่จำเป็นก็จะตกอยู่กับประเทศเรา..." เขากล่าวตอนหนึ่ง

"หากจะเปรียบแล้วบริษัทก่อสร้างไทยก็คือนักมวยรุ่นเฟเธอร์เวท จำเป็นต้องขึ้นสังเวียนต่อยกับแชมป์โลกรุ่นเฮฟวี่เวท ผลจะเป็นอย่างไรผมว่าทุกท่านในที่นี้รู้ดีแล้ว การที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะบริษัทก่อสร้างยักษ์ใหญ่ต่างประเทศ นอกจากจะมีอุตสาหกรรมก่อสร้างอันก้าวหน้าและยิ่งใหญ่หนุนหลังอยู่ และช่วยให้บริษัทก่อสร้างของเขานั้นมีโอกาสซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ และวัสดุอันจำเป็นต้องใช้ในการก่อสร้างได้ในราคาต่ำกว่าบริษัทก่อสร้างไทยอย่างมาก ซึ่งเมื่อคิดรวมเงื่อนไขการชำระเงินระยะยาวดอกเบี้ยต่ำแล้ว ราคาเครื่องจักรและวัสดุที่แตกต่างกันจะอยู่ในระดับ 20–30% บริษัทก่อสร้างประเทศยังได้เปรียบในการที่มีการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารในประเทศของเขาซึ่งให้กู้เงินในจำนวนเพียงพอที่จะให้บริษัทดำเนินการดูล่วงไปด้วยดี ในอัตราดอกเบี้ยต่ำเพียง 7–8% ต่อปีเป็นต้นอีกด้วย นอกจากนั้นแล้วรัฐบาลของประเทศนั้นยังถือนโยบายสำคัญว่า การที่บริษัทรับเหมาของเขาไปทำงานต่างประเทศ เป็นเสมือนการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ ซึ่งนอกจากจะได้เงินตราตลาดกลับแล้ว ยังเป็นการช่วยให้คนมีงานทำ และเป็นการเพิ่มพูนความรู้ความชำนาญอีกด้วย..."

หลังจากนั้นมาทุกครั้งเมื่อมีโอกาสหมอชัยยุทธ จะเปิดการให้สัมภาษณ์ หรือพูดถึงปัญหานี้อย่างต่อเนื่องไม่เหน็ดเหนื่อย ในครั้งแรก ๆ เขาไม่เอ่ยถึงประเทศคู่แข่ง ต่อมาภายหลังเขาประกาศอย่างโจ่งแจ้งว่าบริษัทก่อสร้างยักษ์ใหญ่จากญี่ปุ่นนั่นเองที่มีแผนการจะมา"เขมือบโดยตรง"อุตสาหกรรมก่อสร้างไทย

เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2529 บริษัทอิตาเลียนไทยฯ ฉลองตราตั้งเป็นบริษัทในพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ที่โรงแรมไอเรียนเต็ล หมอชัยยุทธ กล่าวปราศรัยถึงความสำเร็จของบริษัทนี้ แต่ลงท้ายด้วยการกล่าวอย่างยืดยาวถึงปัญหาการก่อสร้างที่ถูกต่างชาติรุกราน และขอให้รัฐบาลยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือ

ประมาณต้นเดือนมีนาคมนี้ ทีวีช่อง 9 สัมภาษณ์น.พ.ชัยยุทธ ในฐานะผู้รับเหมาช่วงก่อสร้างสะพานแขวนดาวคะนอง–วัดไทร ผู้สื่อข่าวถามว่า "งานนี้เราได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากญี่ปุ่นหรือไม่" น.พ.ชัยยุทธตอบว่า "ได้ครับ ความเป็นจริงเราก็สามารถรับงานนี้ได้ แต่ที่รับงานไม่ได้เพราะเขา เสนอราคาต่ำกว่าบริษัทก่อสร้างไทย เนื่องจากเขาได้รับการช่วยเหลือจากรัฐบาลประเทศเขา โดยเฉพาะเรื่องอัตราดอกเบี้ยต่ำ...."

ล่าสุดเมื่อปลายเดือนมีนาคมนี้ น.พ. ชัยยุทธ กรรณสูต กล่าวถึงเรื่องนี้กับ"ผู้จัดการ" โดยให้รายละเอียดบางประการที่น่าจะยกขึ้นมาประกอบ ณ ที่นี้.

"ญี่ปุ่นได้งานเป็นส่วนใหญ่ในขณะนี้ บริษัทก่อสร้างญี่ปุ่นคนก็รู้เขาเอาคนของเขามาหมด อย่างมากก็เอาคนไทยเพียงคนสองคนเอาไว้เป็นไส้ ได้กำไรเขาก็เอากลับบ้านหมด ประจวบกับญี่ปุ่นเวลานี้งานในประเทศเขามันน้อยลง เขาเลยมาบุกเราใหญ่ และก็

จำกัด

(500,000 หุ้น)

[illegible]	หุ้น หรือ	[illegible]
[illegible]	หุ้น หรือ	[illegible]
[illegible]	หุ้น หรือ	[illegible]
[illegible]	หุ้น หรือ	[illegible]
[illegible]	หุ้น หรือ	[illegible]

บริษัทอิตาลไทยโลคติ้ง จำกัด

ทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท (250,000 หุ้น)

ณ วันที่ 18 ธันวาคม 2528

[illegible]	[illegible]
[illegible]	
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

สะพานสาธร *เป็นโครงการที่หมอชัยยุทธหัวเสียมากที่สุดโครงการหนึ่ง ขาดทุนไปเนาะ ๆ เกือบ 100 ล้านบาท*

ริมวอร์เอาส์ *คอนโดมิเนียม โครงการพัฒนาที่ดินริมฝั่งเจ้าพระยาของอิตัลไทย โครงการหนึ่งมุดมองจากโรงแรมโอเรียนเต็ล*

ระบบญี่ปุ่นนี้ต่างกับบริษัทก่อสร้างอเมริกาที่มี BASE หรือ NUCLEUS อยู่เพียงนิดเดียว อย่างบริษัทก่อสร้างใหญ่ที่สุดของอเมริกา–บิกเดิลซึ่งแต่ก่อนนี้ชูลท์ เป็นประธาน มีคน 2–3 พันคนเท่านั้นแต่ว่าทำงานมูลค่าเป็นหมื่นเป็นแสนล้านบาท คือจ้างเฉพาะงาน เอาคนที่มี MANAGEMENT HEADOFFICE เท่านั้น ญี่ปุ่นไม่ใช่อย่างนั้น เขาจ้างและเลี้ยงคนตลอดชีวิตที่ทำงานได้จนอายุ 60 ปีหรือมากกว่านั้น อันนี้ล่ะครับเมืองานในประเทศเขาน้อยจึงมาทุ่มในบ้านเรา นอกจากนี้ถ้าขาดทุนก็ไปหักภาษีได้ อันนี้เป็น BIG ADVENTAGE แต่แผนการเขาไกลกว่านั้น วันนี้เขาสำเร็จไปส่วนใหญ่แล้ว แย่งงานใหญ่ไปพวกเขาก็ต้องอ่อนลง ๆ ไม่มีงานใหญ่ก็ต้องลด VOLUME ลงไปจนถึงระยะหนึ่งก็เป็น SUB-CONTRACT เขา เมื่อเขาแน่ใจว่าเมืองไทยหมดน้ำยาแล้ว เขาก็จะขึ้นราคาไปสูง ๆ ได้ ...อันนี้ผมเชื่อว่าเป็นเป้าหมายของเขา"

เมื่อถามว่าการต่อสู้เรียกร้องเพื่อให้รัฐบาลหรือผู้มีอำนาจในแผ่นดินยื่นมือ เข้ามาช่วยเหลืออุตสาหกรรมก่อ–สร้างไทยเป็นอย่างไรสมกับที่ทำมา 2–3 ปีหรือไม่"ไม่มีผล... มันเหมือนกับเอาหัวชนฝา หรือเอาก้อนอิฐโยนลงน้ำ มันเป็นคลื่นเข้ามาแล้วก็หายไปซัวพริบตา... "เขาส่ายหน้าตอบสั้น ๆ กับ "ผู้จัดการ"

สอง -JOINT VENTURE น.พ.ชัยยุทธ เคยให้สัมภาษณ์กับหนังสือหลายฉบับว่า ทางออกของอิตัลไทยกรุ๊ปเพื่อความอยู่รอดประการหนึ่งก็คือ ร่วมทุน (JOINT VENTURE) กับต่างประเทศ โดยพุ่งเป้าไปในด้านอุตสาหกรรมเครื่องจักร หรือด้านอื่น ๆเช่น บริษัท อัตคาเทล(ประเทศไทย) ร่วมทุนกับยักษ์ใหญ่โทรคมนาคมแห่งฝรั่งเศสในการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือดังกล่าว บริษัท อุตวาไทย ร่วมทุนดำเนินกิจการปรับสภาพน้ำ เมื่อกลางปี 2528 และเมื่อต้นปีนี้เสนอตัวของสัมปทานทำน้ำประปาในเขตฝั่งธนบุรี โดยใช้เงินลงทุนประมาณ 600 ล้านบาท เป็นระยะเวลา 25 ปี ร่วมทุนกับบริษัทแซมเปียนจากคานาดาตั้งบริษัทแซมเปียนไทย ผลิตชิ้นส่วนรถขุดดิน ซึ่งคาดว่าในอนาคตจะผลิตทั้งคัน

และส่งออกต่างประเทศ เป็นต้น (โปรดดูตารางประกอบ)

ช่วงปี 2527–2529 เป็นช่วงเวลาที่อิตัลไทยกรุ๊ปทำสัญญาร่วมทุนกับบริษัทต่างประเทศจำนวนมาก โดยเน้นหนักไปใน CONNECTION เดิมทางยุโรป

สาม - ร่วมทุนกับญี่ปุ่น อาจจะกล่าวได้ว่า ที่ผ่านมาอิตัลไทยกรุ๊ปนั้นเป็นกลุ่มธุรกิจไทยที่ร่วมทุนกับธุรกิจจากยุโรปเกือบทั้งหมด "เราดำเนินมาตั้งแต่แบร์ลิงเจียรีเขาอยู่ ภรรยาของเขาก็เป็นฝรั่งเศส...แต่เราไม่ได้ติดต่อฝรั่งเศสอย่างเดียว อิตาลีก็มี เยอรมันก็มี อังกฤษ แต่มากที่สุดคือฝรั่งเศส เนื่องจากแบร์ลิงเจียรีเป็นคนริเริ่มไว้ แล้วผมทำตาม และเผอิญผมเรียนอัสสัมชัญ เรียนฝรั่งเศสมาพูดภาษาฝรั่งเศสได้ มันง่ายหน่อย..." น.พ.ชัยยุทธกล่าว

อีกเหตุผลหนึ่งเขากล่าวว่าเนื่องจาก AGENCY ดีๆ ของญี่ปุ่น ๆ ก็ท่องหมด

แต่เมื่อเดือนเมษายนปี 2528 วงการอุตสาหกรรมก่อสร้าง"ช็อค"กันมาก เมื่ออิตัลไทยกรุ๊ปประกาศร่วมทุนกับญี่ปุ่น โดยใช้ชื่อว่าบริษัทโตโยไทยเอ็นจิเนียริง จำกัด

"ผมเป็นบริษัทเอกชน ผมต่อสู้มาพยายามออกทุกวิถีทาง พยายามพูดให้เคลียร์ มันไม่มีผล...ผมคิดว่าเราต้องอยู่ถ้าไม่มีงานก็อยู่ไม่ได้" น.พ.ชัยยุทธโยงไปถึงการต่อสู้กับบริษัทก่อสร้างญี่ปุ่นอีกครั้งก่อนให้เหตุผลการตัดสินใจแบบหักมุม 180 องศาครั้งนี้

"ที่นี่มันมีงานหนึ่ง ก่อสร้างโรงแยกแก๊สที่มาบตาพุด เราเป็นซับ–คอนเทคงานกับโตโย เอ็นจิเนียริง (ทีอีซี.) เขาเป็นบริษัทญี่ปุ่นที่รับเหมางานนี้ งานทำไปเรียบร้อยดี ผมรู้จักผู้จัดการใหญ่เขา เคยไปดูงานที่บริษัทเขา เราก็เห็นว่าบริษัทโตโยมีงานทั่วโลก โดยเฉพาะงานก่อสร้างโรงงานใหญ่ โดยที่เมื่อเราร่วมกับเขาก็มีโอกาสได้งานด้านโยธา..."

หมอชัยยุทธขยายความว่าบริษัทโตโยเอ็นจิเนียริงแห่งญี่ปุ่นนั้น แตกต่างกับบริษัทก่อสร้างอื่นๆ 1. เป็นบริษัทญี่ปุ่นมีลักษณะคล้ายๆ กับบริษัทก่อสร้างในอเมริกา กล่าวคือ ที่สำนักงานใหญ่โตเกียวมีพนักงาน 2,000 คนเท่านั้น โดยที่เป็นวิศวกรถึง 80% นอกนั้นเป็นฝ่ายธุรการ และฝ่ายบัญชี บริษัทนี้ซื้อสิทธิบัตร (PATENT) ของบริษัทก่อสร้างตะวันตกไว้ในมือจำนวนมาก เช่น ของฟอสเตอร์วีลเลอร์ งานที่ทำจะทำเฉพาะงานก่อสร้างโรงงานขนาดใหญ่ อาทิ โรงกลั่นน้ำมัน โรงปุ๋ย เคมีภัณฑ์ โรงแยกแก๊ส โดยที่ไม่ทำงานด้านโยธาฯ เมื่อได้งานที่ไหนก็จะไปจ้างบริษัทก่อสร้างในประเทศเหล่านั้นทำงานด้านโยธา เช่น ถนนหนทาง ให้ 2. บริษัทก่อสร้างญี่ปุ่นโดยทั่วไป ดำเนินกิจการไปไกลกว่าบริษัทก่อสร้างไทย นอกจากจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (FEASIBILITY STUDY) และออกแบบก่อสร้างแล้ว ยังรับเทรินคีย์ โดยหาเงินให้เรียบร้อย "เวลาที่เขามาทำงานเมืองไทย เขาเห็นอันหนึ่งว่าวิศวกรคนไทยเราเก่งเหมือนกัน และก็เงินเดือนถูกกว่าเขา แต่ว่าขาดประสบการณ์ เขาเอาคนของเขาที่มีประสบการณ์มาสอนให้คนไทยพอ 3–4 เดือน พอเห็นเราเป็นงานก็ค่อยๆ ลดจำนวนคนของเขาลง ในที่สุดเหลือเพียง 2–3 คนเท่านั้นเอง" น.พ.ชัยยุทธอธิบายถึงความแตกต่างจากบริษัทก่อสร้างใหญ่ของญี่ปุ่นอื่นๆ ของบริษัทโตโยเอ็นจิเนียริง

เปรมรัย กรรณสูต *ทายาทที่เหลืออยู่ของอิตัลไทยกรุ๊ป ผู้มีบุคลิกเหมือนพ่อ แต่จะชาญฉลาดเหมือนพ่อหรือไม่ ต้องคอยดู*

เพราะการตกลงปองใจร่วมทุนกับญี่ปุ่นครั้งแรกนั่นเองก็ได้ส่งผลมาถึงโครงสร้างการบริหารของอิตัลไทยกรุ๊ป

เมื่อประมาณเดือนตุลาคม 2528 อิตัลไทยกรุ๊ปประกาศปรับโครงสร้างการบริหารครั้งสำคัญ เปลี่ยนแปลงสิ่งที่แบร์ลิงเจียรีทำมานับสิบปี โดยแต่งตั้งคนไทยเป็นผู้จัดการทั่วไป ประกบกับฝรั่ง

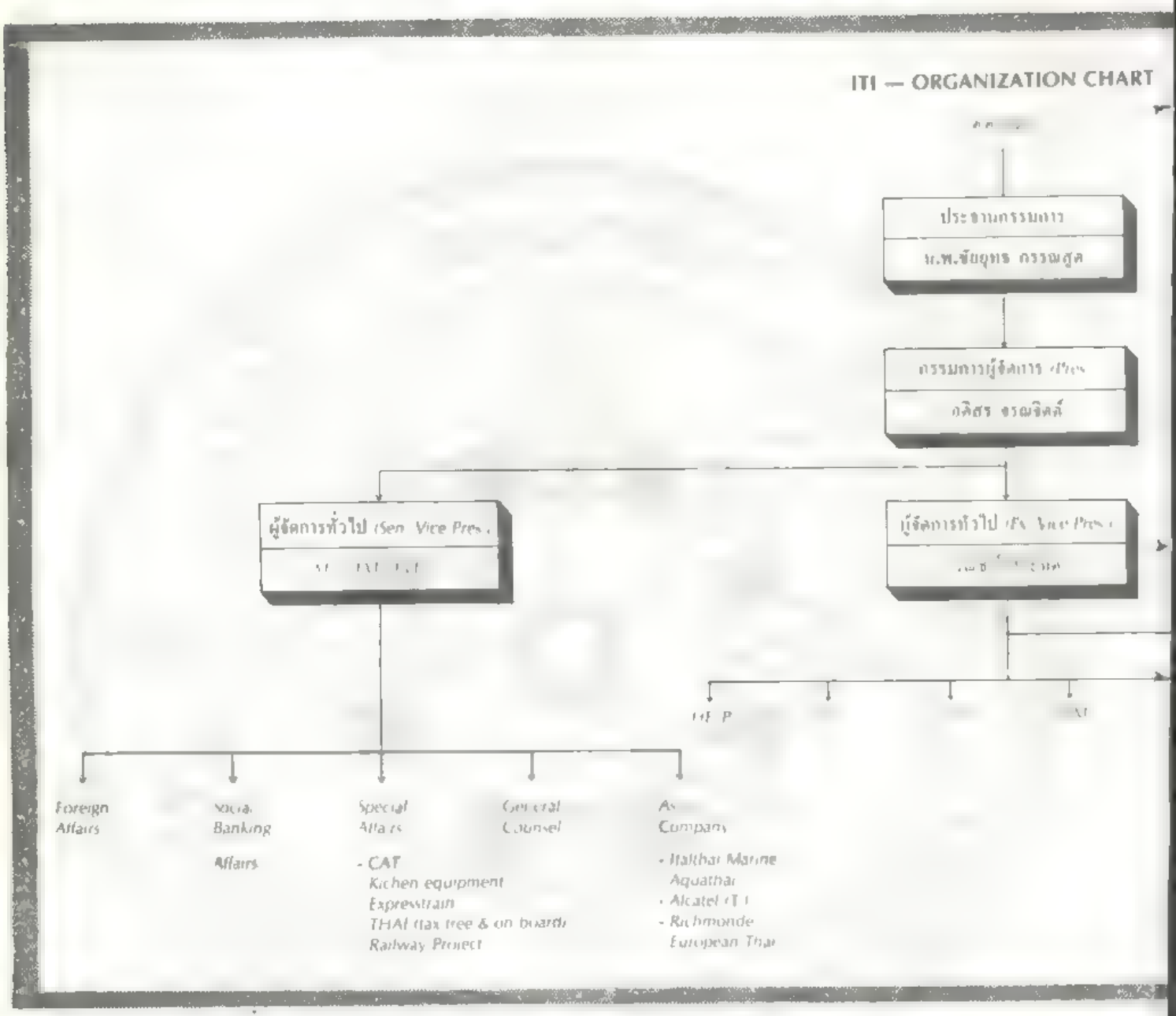
รณัชญ์ ศิวะทัต หนุ่มวิศวกรเครื่องจักรกล อายุไม่ถึง 36 ปี ขึ้นดำรงตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป โดยลดทอนอำนาจของแม็ดเดอเวท ซึ่งมีฐานะเป็นผู้จัดการทั่วไปเช่นเดียวกัน แต่รับผิดชอบงานด้านต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับทางด้านยุโรปเท่านั้น (โปรดพิจารณาแผนภูมิประกอบ)

"เพราะว่ามันไม่เหมาะในข้อที่ว่าเราไม่ได้ติดต่อฝรั่งเศสเพียงอย่างเดียว งานส่วนใหญ่ก็เป็นการอนุมัติการขาย พูดไทยไม่ได้มันก็ไม่สะดวก ก็ให้เขารับผิดชอบเท่าผู้จัดการทั่วไป แต่เฉพาะกิจการของฝรั่งเศส" น.พ.ชัยยุทธพูดถึงบทบาทใหม่ของแม็ดเดอเวท หลังจากเดือนตุลาคม 2528 ให้"ผู้จัดการ"ฟัง

รณัชญ์ ศิวะทัต เป็นลูกชายน้องเขยของนายแพทย์ชัยยุทธ ซึ่งเป็นบุคคลสำคัญที่มีส่วนชักนำเขาได้พบแบร์ลิงเจียรี (เผด็จ ศิวะทัต) รณัชญ์เรียนจบวิศวกรรมเครื่องกลจากจุฬาฯ จากนั้นก็ทำงานอยู่ที่อิตัลไทยอุตสาหกรรมฯอยู่ 3 ปี ก็เดินทางไปเรียนต่อจบปริญญาโท SYSTEM ENGINEERING จาก WEST COAST UNIVERSITY พอกลับมาไม่นานก็ดำรงตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป และได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหารบริษัทอิตัลไทยฯเมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2528

ว่ากันว่าหนุ่มน้อยคนนี้ได้สร้างผลงานที่ประทับใจหมอชัยยุทธ สามารถชิงรถแทรกเตอร์โทดาในจากญี่ปุ่นมาอยู่ในการจัดจำหน่ายของอิตัลไทยฯ ซึ่งเป็นครั้งแรกที่อิตัลไทยฯได้กระโจนออกจากวิถีทางเดิมและเข้ามาเกี่ยวข้องกับญี่ปุ่น

อิตัลไทยกรุ๊ปทุกวันนี้มิเพียงแทบจะไม่เหลือร่องรอยของแบร์ลิงเจียรีมากนัก ยังได้สร้างอาณาจักรของตนเองกว้างขวางไร้ขอบเขตมากยิ่งขึ้น



นี่คือภาพใหม่ของอิตัลไทยกรุ๊ป หลังจากไม่มีแบร์ลิงเจียรีที่ผู้คนยังมองกันไม่ออก!!!

และทางเดินที่รุกคืบอย่างไม่หยุดยั้งของอิตัลไทยกรุ๊ปหลังจากปี 2524 จนถึงปัจจุบัน คือผลิตผลจากหยาดเหงื่อและปัญญาสมองของนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต โดยแท้ !

วันนี้..นายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต ประธานอิตัลไทยกรุ๊ปต้องทำงานหนักในช่วงสุดท้ายของชีวิตกว่าที่ควรจะเป็นหลายเท่า ไม่เพียงต้องบริหารงาน 25 บริษัทที่แทบไม่มีใครผ่อนเบาภาระเท่าใดนัก เขายังจะต้องมีบทบาทความเป็นผู้ถ่ายทอดวิทยายุทธแก่ผู้สืบทอดอย่างเร่งรีบอีกด้วย

เท่าที่เป็นอยู่ปัจจุบันคือ เปรมชัย กรรณสูตร อดิศร จรณจิตต์และรณัชญ์ ศิวะทัต

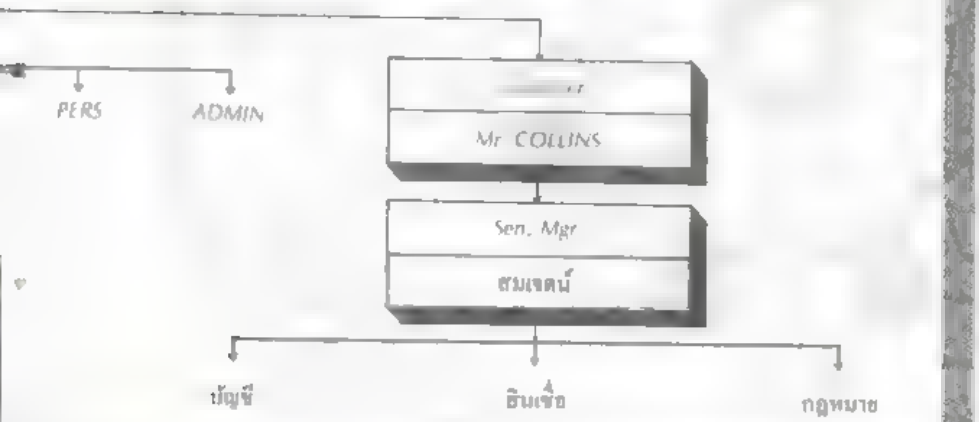
โดยเฉพาะเปรมชัย ซึ่งนายแพทย์ชัยยุทธจัดวางบทบาททายาทไว้อย่างชัดเจน

เขาตระหนักดีอย่างมากๆ ถึงปัญหาในเวลาก็คือ "ความต่อเนื่อง" ของผู้บริหารอิตัลไทยกรุ๊ป ขณะที่หมอชัยยุทธ ผู้ก่อตั้ง บุกเบิกธุรกิจของกลุ่มมาตั้งแต่วันแรกจนถึงปัจจุบันนี้กว่า 30 ปี แต่ผู้บริหารรองๆ ลงมากลับเพิ่งจะทำงานในอิตัลไทยกรุ๊ปกันเพียง 5–8 ปีเท่านั้น ขณะที่หมอชัยยุทธมีประสบการณ์กับวัย 65 ปี แต่ทายาทของเขาอายุเพียง 30 กว่าปีหรือเพียงครึ่งหนึ่งของเขาเท่านั้น มันช่างเป็นช่องว่างที่กว้างเหลือเกิน

แม้ว่าเปรมชัย กรรณสูต ซึ่งนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต หมายมั่นปั้นมือให้เข้ามากุมบังเหียนอิตัลไทยกรุ๊ปต่อจากเขาจะมีฝีมือหรือความรู้ในการบริหารงาน แต่เขาไม่มีประสบการณ์ทางธุรกิจอย่างเต็มเปี่ยม

หมายเหตุ

- HEIP (Heavy Equipment and Industrial Product Division) *รับผิดชอบจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลายชนิด ประเภท* Hydraulic track cranes, tractors, bulldozers, wheel Loaders, motor graders, compactors, air Compressors *เป็นต้น โดยสินค้าเหล่านี้เป็นของ* Todano *(ญี่ปุ่น)* Flat-Allis, Champion, Clark *และ* Ingersoll Rand.
- ENG (Engineering Division) *รับผิดชอบจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านวิศวกรรม แบ่งออกเป็น 3 แผนก;* Amri Valve, Taylor Instrument *และ* Electrical Department *ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของ* Leroy Somer *และ* Alsthom Group
- F/B (Food and Bevarage Division) *ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มที่มีชื่อเสียงของโลก เช่น* Famous Grouse whisky *จากสก็อตแลนด์, น้ำแร่* Perier *จากฝรั่งเศส เป็นต้น*
- Special Affairs *รับออกแบบ ติดตั้งอุปกรณ์ด้านวิศวกรรมหรือจำหน่ายสำหรับโครงการใหญ่ ๆ เช่น การสื่อสารฯ โครงการรถไฟฟ้าฯ โครงการร้านปลอดภาษี (การบินไทย) และการรถไฟฯ เป็นต้น*



พอที่จะดำเนินธุรกิจ 6,000 ล้านบาทได้อย่างราบรื่น และที่สำคัญบารมี และ CONNECTION ที่หมอชัยยุทธสะสมมาตลอดชีวิตนั้น เขาไม่อาจจะถ่ายทอดได้

ดังนั้นในวันนี้ เขาจึงไม่อาจจะวางมือจากอิตัลไทยกรุ๊ปได้ แม้แต่จะคิด !!!

ยิ่งไปกว่านั้นคนตระกูล"กรรณสูต" ไม่อยากจะคิดถึงว่า หากอิตัลไทยไม่มีหมอชัยยุทธอย่างปัจจุบันทันด่วนแล้วอะไรจะเกิดขึ้นเลยจริงๆ

น.พ.ชัยยุทธดูเหมือนจะกังวลมากเป็นพิเศษ เขาไม่อยากเห็น และไม่ต้องการให้เกิดเลย คือการทะเลาะเบาะแว้งระหว่างลูกสาว–ลูกชาย–ลูกเขยในปัญหาอำนาจและผลประโยชน์ในอิตัลไทยกรุ๊ป

นายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต เป็นคนมีกรรมที่ต้องทำงานหนักไปตลอดชีวิต !

"ไม่ใช่กรรมหรอกคุณ...เป็นบุญ คือผมทำงานอย่างมีความสุข ผมทำงานแปดโมงทำถึง 2 ทุ่ม ทุกนาทีที่ผ่านไปผมแฮปปี้ คือถ้าผมไม่มีงาน ผมกลุ้มใจ บางทีผมไปตากอากาศตั้งใจจะอยู่ 3 วัน อยู่วันเดียวก็กลับ เวลาที่ผมมีอาชีพนี้ ธุรกิจนี้เพราะใจมันรักจริงๆ" หมอชัยยุทธตอบข้อสงสัยที่"ผู้จัดการ"ถามขึ้นอย่างตรงๆ

กรรมของ ชัยยุทธ กรรณสูต

บ้านของครอบครัว กรรณสูตทั้งหลายกระจุกตัวอยู่ในซอยศูนย์วิจัย ถนนเพชรบุรีตัดใหม่...

ภรรยาของนายแพทย์ชัยยุทธ กรรณสูต ม.ร.ว.พรรณจิต นามสกุลเดิม วรวรรณ ปัจจุบันเป็นแม่บ้านส่วนตำแหน่งทางสังคมที่สำคัญที่เหลืออยู่คือ กรรมการสมาคมศิษย์เก่าวังหลังวัฒนา ของโรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย

หมอชัยยุทธ–ม.ร.ว.พรรณจิต มีบุตร–ธิดาทั้งหมด 5 คน

เอกชัย กรรณสูต ลูกคนโต หนุ่มน้อยหน้าตาดี ซึ่งเป็นความหวังของนายแพทย์ชัยยุทธ และอิตัลไทยกรุ๊ป เป็นคนที่พนักงานอิตัลไทยรักใคร่มาก เป็นคนที่เป็นกันเอง ไม่ถือเนื้อถือตัว ใฝ่หาความรู้อยู่เสมอ กิริยามารยาทนอบน้อม ให้ความเคารพพนักงานอื่น ๆ ที่อาวุโสกว่า

เขาแต่งงานกับลูกสาวพล.ต.ต.ประยูร สายอรุณ–ปรียา ให้กำเนิดหลานปู่ที่น่ารักมากชายหญิงคู่หนึ่ง ด.ช.ปิยะชัย และด.ญ.ชไมมาส

หลานปู่คนผู้ชายนี้แหละที่เคยถูกคนร้ายจับตัวไปเรียกค่าไถ่ ซึ่งหมอชัยยุทธออมเสียเท่าไรก็เท่ากันเพราะเป็นแก้วตาดวงใจ

ปรียา ปัจจุบันทำงานอยู่ฝ่ายจัดซื้อของอิตัลไทยฯ ซึ่งก่อนหน้าเคยทำงานเป็น 1 ใน 3 เลขาของน.พ.ชัยยุทธ กรรณสูต

คนที่สอง–**พิไลจิตร เริงพิทยา** เรียนจบบัญชีจากจุฬาฯ แต่งงานกับดร.วิพรรธ์ เริงพิทยา เมื่อเอกชัยสิ้นชีวิต หมอชัยยุทธ ก็มาฝากความหวังไว้ที่พิไลจิตร ประกอบกับลูกเขยคนนี้ได้ชื่อว่าเป็นนักบริหารมืออาชีพคนหนึ่ง แต่จนแล้วจนรอดก็มีปัญหาจนทำให้ดร.วิพรรธ์ยอมยกธงขาว ลาออกไป

คนที่สาม–**นิจพร อรณะจิตต์** ศิษย์เก่าวัฒนาวิทยาลัย จบปริญญาตรีที่จุฬาฯ และเดินทางไปศึกษาต่อเอ็มบีเอ. ที่ WISCONSIN UNIVERSITY ที่นั่นเองนิจพรก็ได้พบกับหนุ่มน้อยกร่องแกร่ง **อดิสร อรณะจิตต์** บัณฑิตเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์ ด้วยความคุ้นเคยมานาน จากที่อดิสร เคยเรียกนิจพรว่า "พี่นิจ ๆ" ก็มาลงเอยด้วยการแต่งงานกัน

อดิสร–นิจพร ได้จุดความหวังให้กับน.พ.ชัยยุทธอย่างมาก และยังลูกโชนจนทุกวันนี้

ภูมิหลังของอดิสร นั้นนอกจากการศึกษาแล้วมีคนมากว่ากันว่าสมัยเรียนที่ธรรมศาสตร์ เขาสะพายย่ามกระโดดขึ้นรถเมล์ ซึ่งขัดแย้งกับมาดนักบริหารที่คาบไปป์อย่างสง่างามในปัจจุบัน

ม.ร.ว.พรรณจิต *ภรรยาคู่ทุกข์คู่ยากของหมอชัยยุทธ*

พิไลจิต เริงพิทยา *ยังทำงานแข็งขันในอิตาเลียนไทยฯ ถึงแม้ไม่มีดร.วิพร.ร้อยู่ในบริษัทนี้*

อดิสรได้ชื่อว่ามีความทะเยอทะยานทางธุรกิจมาก ปัจจุบันนอกจากเขาจะดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการบริษัทอิตัลไทยอุตสาหกรรมแล้ว ยังเป็นกรรมการบริษัทในเครืออีกนับสิบบริษัท

คนที่สี่–**อรเอม เทอดประวัติ** เป็นคนน่าสงสารมาก เป็นผู้หญิงตัวเล็ก ๆ ผอม ๆ ถ่อมตน พูดน้อย เก็บตัว ทำงานในแผนกบัญชีของอิตัลไทยอุตสาหกรรม

แต่งงานกับหนุ่มหน้าตาดีคนหนึ่งซึ่งเคยเข้ามาทำงานในอิตาเลียนไทยฯ แต่ด้วยเหตุผลใดไม่ทราบได้ ต้องหลุดพ้นวงจรไป พร้อมๆ กับสร้างความผิดหวังให้กับหมอชัยยุทธ

คนสุดท้าย–**เปรมชัย กรรณสูต** ลูกชายคนสุดท้ายที่เหลืออยู่ ซึ่งน.พ.ชัยยุทธได้ฝากความหวังทั้งหมดไว้ ในตอนแรกเปรมชัยยังดูเด็กเกินไป และมีความไม่ชอบในงานบางอย่างที่หมอชัยยุทธพยายามป้อนให้ แต่ในที่สุดเปรมชัย ก็ได้มานั่งเป็นกรรมการผู้จัดการบริษัทอิตาเลียนไทยดีเวลล็อปเมนท์ ซึ่งดำเนินธุรกิจก่อสร้างที่ทำรายได้มากที่สุดในอิตัลไทยกรุ๊ป โดย น.พ.ชัยยุทธ เลื่อนขึ้นเป็นประธาน

เปรมชัยแต่งงานกับสาวสวย–คณิดา วิทยานันท์ (ใช่) ซึ่งทำงานอยู่ในสำนักเลขานุการของ น.พ.ชัยยุทธ กรรณสูตนั่นเอง

ลูกสาว–ลูกชายที่มีบทบาทและเป็นกรรมการบริษัทในเครืออิตัลไทยนั้นมี

นิจพร จรณจิตต์ ลูกสาวของหมอชัยยุทธที่มีบทบาทมาก ดูเธอจะเป็นร่างเริงที่สุดในบรรดาลูก ๆ ของหมอชัยยุทธทุกคน

3 คนคือ พิไลจิตร นิจพร และเปรมชัย ส่วนอรเอมนั้นเก็บตัวเงียบอยู่อย่างไรก็อยู่อย่างนั้น

หากพิจารณาบริษัทหลัก ๆ ในอิตัลไทยกรุ๊ปคือ อิตัลไทยอุตสาหกรรม อิตาเลี่ยนไทยดีเวลล็อปเมนท์ และอิตัลไทย โฮลดิ้ง จะพบว่าคนในตระกูล "กรรณสูต" เหล่านี้ ถูกวางความสำคัญที่แตกต่างกัน

สำหรับบริษัทเครื่องจักรกลสยาม (เอสเอ็มอี.) นั้น น.พ.ชัยยุทธ ประกาศไว้แล้วว่าเป็นของหลานปู่ที่เกิดจากเอกชัยลูกชายคนโต กับ ปรียาสายอรุณ

อิตาเลี่ยนไทยดีเวล-ล็อปเมนท์ พิจารณาอัตราส่วนการถือหุ้นแล้ว เปรมชัย กรรณสูตดูเหมือนจะถูกจัดวางเป็นผู้รับมรดก

อิตัลไทยอุตสาหกรรม นิจพร-อดิสร จรณจิตต์ ครอบครองหุ้นมากที่สุด

ส่วนอิตัลไทยโฮลดิ้ง นั้นเป็นบริษัทครอบครัวที่ถือหุ้นในทุกบริษัท ในกลุ่ม ดังนั้นหมอชัยยุทธ จึงพิถีพิถันเป็นพิเศษ ที่ทายาทของเขาทั้ง 5 คนมีหุ้นเท่ากัน

อย่างไรก็ตามหากพิจารณากันตามเนื้อผ้าแล้ว คนที่มีอำนาจมากที่สุดในเวลานี้คือเปรมชัย กับอดิสร นั่นเอง

เพราะการจัดสรรดังกล่าวมานี้ จึงเป็นที่หวั่นกันมาก ๆ ว่า หากไม่มีนายแพทย์ชัยยุทธ และม.ร.ว.พรรณจิต อิตัลไทยกรุ๊ปอาจจะไม่ดำรงเป็นกรุ๊ปอยู่เช่นนี้ก็ได้

นี่อาจเป็นปัญหาที่หมอชัยยุทธ กังวลมากที่สุดก็เป็นได้

หมอชัยยุทธ นับเป็นโชคร้าย ลูกชายคนโตที่ตั้งใจจะสืบทอดตำแหน่งผู้เป็นพ่อต้องมาตายอย่างกะทันหัน เปรมชัย กรรณสูตก็เคยประสบอุบัติเหตุ จนต้องผ่าตัดใบหน้า หลานปู่อันเป็นแก้วตาดวงใจก็เคยถูกลักพาตัว....

สิ่งที่หมอชัยยุทธต้องการมากที่สุดขณะนี้คือ สุขภาพที่แข็งแรง ทำงานต่อไปจนสามารถวางรากฐานหรือความตั้งใจบางอย่างสัมฤทธิ์ผล และปรารถนาสุดท้ายของเขาให้คนในครอบครัวปรองดองกันตลอดไป! ●

เล่มใหม่ ขนาดใหญ่

ผู้จัดการ

นิตยสารธุรกิจรายเดือน

บรรทัดฐานของวงการหนังสือธุรกิจ
ที่ก้าวไปสู่มาตรฐานสากล
ในการเสนอเรื่องให้ผู้อ่าน
เรื่องในประเทศ
เรื่องจากต่างประเทศ
บทความและเรื่องทางวิชาการ

รีบสมัครเป็นสมาชิกเสียตั้งแต่วันนี้ เพียงปีละ 300 บาทเท่านั้น (12 เล่ม) โดยท่านกรอกบัตรสมาชิก พร้อมเช็คหรือธนาณัติสั่งจ่าย

นิตยสารผู้จัดการ

ตู้ ปณ. 700 ปณ.กลาง กทม.

บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ไทยเม็กซ์ จำกัด

THAIMEX FINANCE AND SECURITIES CO., LTD.

(บริษัทในเครือธนาคารทหารไทย จำกัด)

"ดอกผลเพิ่มพูน เกื้อกูลเครดิต"

ถ้าคุณต้องการมีบ้านสักหลังที่คุณสามารถ

1. มีส่วนในการออกแบบ
2. เลือกสภาพแวดล้อมที่ปรารถนา
3. มีลักษณะเฉพาะตัว
4. เป็นที่ถูกใจภรรยาและลูกๆ ที่รัก
5. สร้างได้ทันที

บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ไทยเม็กซ์ จำกัด (บริษัทในเครือธนาคารทหารไทย จำกัด)
ให้ความเป็นอิสระแก่ท่านสำหรับ 4 ข้อแรก และขอรับผิดชอบ ข้อที่ 5
ด้วยบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ขอทราบรายละเอียดได้ที่

948 อาคารไทยประกันชีวิต 2
(ใกล้โรงแรมดุสิตธานี)
ถนนพระราม 4
กรุงเทพฯ 10500
หรือโทรศัพท์ 2350084-5, 2338189

รถที่พ่นสีใหม่ไม่ว่าคันไหนก็ดูสวย แต่แดดจ้าเมืองไทยทำให้รถส่วนใหญ่สวยได้แค่ในเวลาอันสั้น
ทั้งแต่ความสวยนั้นจะเป็นของสีดูปองท์ ลูไซท์ ซึ่งนอกจากจะสวยเฉียบเป็นพิเศษแล้ว
ยังมีความวาวฉ่ำ จับตาจับใจ เพราะสูตรพิเศษของดูปองท์ ลูไซท์ ให้ความเงาวาวกับ พร้อมกับ
มีสารยูวีสกรีนเนอร์ช่วยป้องกันรังสีอุลตร้าไวโอเลตจากแสงแดด สีสวยของรถจึงเสมือนมีเกราะ
คุ้มครองให้คงอยู่ ทุกฤดูกาล

ดูปองท์ ลูไซท์
สวยเฉียบ ทุกฤดูกาล

DU PONT

รักไทย รักกัน

■ *เรื่องโดย ไพศาล มังกรไชยา*

ความสำเร็จของแมคโดนัลด์'ส ชื่อเสียงบวกกับคุณภาพที่ร่วมสร้างขึ้นโดยทีมงานคนไทย

แฮมเบอร์เกอร์จำนวน 1 ล้านชิ้นสำหรับธุรกิจ FAST FOOD อาจจะเป็นสิ่งที่เจ้าของธุรกิจประเภทนี้ หลายแห่งนึกฝันไว้ในใจ เพราะเมื่อคูณราคาขายต่อชิ้นเข้าไปแล้วมันหมายถึงเงินจำนวนหลายสิบล้านบาท แต่สำหรับแมคโดนัลด์สาขาแรกที่อัมรินทร์พลาซ่า มีความหมายเพียงการใช้ระยะเวลาปีเศษๆในการขายเท่านั้น แมคโดนัลด์ขายแฮมเบอเกอร์ชิ้นที่ 1 ล้านไปด้วยความเชื่อมั่นในศักยภาพของคน เครื่องใช้ไม้สอยและคุณภาพที่ พิสูจน์ได้ ของสินค้าและบริการ

แสงชัย สุวรรณนิกรกุล ออกจะเป็นคนที่มีโชคเอามากๆ !!

เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา แสงชัยกำลังจะเดินทางไปทำธุระที่เชียงใหม่ ธุระของเขานั้นรีบเร่งพอสมควร เขาจึงแวะเข้าร้านแมคโดนัลด์ 'ส ที่อัมรินทร์พลาซ่า เพื่อหาซื้อแฮมเบอเกอร์กับเครื่องดื่มติดเอาไปรับประทานระหว่างเดินทางบนรถโดยที่เขาก็ไม่ทราบเลยสักนิดว่าทางแมคโดนัลด์ 'ส มีกิจกรรมอะไรอยู่?

เวลา 6 โมงเย็นกับ 32 นาที พนักงานหน้าเคาน์เตอร์ส่งกล่องบรรจุแฮมเบอร์เกอร์ให้แสงชัยพร้อมกับบอกให้พลิกดูด้านหลังของกล่องซึ่งเขาก็พบว่ามีกระดาษสีทองติดอยู่

ยังไม่ทันได้อ่านข้อความที่เขียนไว้บนแผ่นกระดาษสีทองแผ่นเล็กๆ นั้น พนักงานตลอดจนผู้บริหารของร้านแมคโดนัลด์'ส เกือบหมดร้านก็กรูกันเข้ามารายล้อมเขาด้วยใบหน้ายิ้มแย้มและหลายคนจับไม้จับมือแสดงความยินดีด้วย "ดีใจมากครับที่คุณเป็นผู้โชคดีที่ซื้อแฮมเบอเกอร์ชิ้นที่ 1 ล้านของเรา" แสงชัยได้ยินหลายคนพูดกับเขา

จากความตั้งใจดั้งเดิมที่เพียงต้องการซื้อแฮมเบอเกอร์สักชิ้นไว้รับประทานระหว่างเดินทาง วันนั้นแสงชัยก็เลยได้รับสร้อยคอทองคำหนัก 2 บาทพร้อมจี้สลักอักษร "M" และโล่เกียรติยศติดมือกลับออกไปจากร้านด้วย ซึ่งเจ้าตัวก็ยอมรับว่า "ตื่นเต้นที่สุด...ไม่ได้นึกฝันเลย"

เมื่อเปรียบเทียบกับลูกค้าจำนวนเป็นแสนๆ คนแล้ว แสงชัย สุวรรณนิกรกุล ก็ต้องนับเป็นบุคคลผู้โชคดีอย่างยิ่ง

แต่ถ้าพลิกความโชคดีของแสงชัยมาพิจารณาอีกแง่มุมหนึ่งโดยเฉพาะตรงประเด็น "แฮมเบอเกอร์ชิ้นที่ 1 ล้าน" แล้วก็เห็นทีจะต้องยอมรับว่าหุ้นส่วนใหญ่ในบริษัทแมคไทย (เจ้าของร้านแมคโดนัลด์'ส ในประเทศ

ไทย) อย่าง เดช บุลสุข กรรมการผู้จัดการแมคไทย นั้นก็มีโชคไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากันเท่าไหร่?

"คุณลองบวกลบคูณหารดูสิว่าแฮมเบอเกอร์ที่แมคโดนัลด์'ส นั้นมีราคาตั้งแต่ต่ำที่สุด 25 บาทไปจนสูงสุด 40 กว่าบาทต่อชิ้น ซึ่งยังไม่รวมพวกเครื่องดื่มและอาหารรายการอื่น ๆ นอกเหนือจากแฮมเบอเกอร์ ในขณะที่เพิ่งเปิดร้านได้ปีเศษ ๆ ลองคำนวณดูจะพบว่าเป็นยอดขายปีที่ผ่านมาหลายสิบล้านทีเดียว..." แหล่งข่าวซึ่งเฝ้าจับตาดูความเคลื่อนไหวของธุรกิจ FAST FOOD ในบ้านเราพูดให้ข้อคิด

อดีตผู้บริหารของบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) ผู้มีดีกรีพาณิชยศาสตร์และการบัญชีจากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์พ่วงท้ายอย่าง เดช บุลสุข นั้นเคยกล่าวถึงเป้าหมายการขายกับ "ผู้จัดการ" เมื่อต้น ๆ ปี 2528 อันเป็นช่วงก่อนหน้าการเปิดร้านแมคโดนัลด์'ส ไม่นานนักว่าเขา "จะต้องขายให้ได้วันละ 1 แสนบาท..."

เร็ว ๆ นี้ "ผู้จัดการ" มีโอกาสพบกับ เดช อีกครั้งซึ่งเกี่ยวกับยอดขายต่อวันเขาบอกอย่างไม่อ้อมค้อมว่า "เกินเป้าที่เราตั้งไว้ครับ แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจในช่วงที่ผ่านมาจะเป็นอย่างที่ทราบ ๆ กันและการแข่งขันจะเป็นอย่างที่ทราบ ๆ กัน"

เดช กล่าวว่าธุรกิจของเขาประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี "ซึ่งอันนี้เป็นที่ยอมรับกันทั้งผู้บริหารและพาร์ทเนอร์จากอเมริกาของเรา คือเราได้นั่งประชุมกันและสรุปว่าปีที่ผ่านมาเราประสบความสำเร็จอย่างมากทีเดียว ยอดขายเราไม่เป็นรองใคร (หมายถึงร้านแมคโดนัลด์'ส ด้วยกัน) ในย่านนี้ คือเป็นรองก็เพียงได้หวัน..."

เขาไม่ยอมเปรียบเทียบกับร้าน FAST-FOOD ยี่ห้ออื่น ๆ ด้วยซ้ำ

เพราะฉะนั้นถ้าแสงชัย สุวรรณนิกรกุล เป็นคนโชคดี เดช บุลสุข ก็น่าจะต้องเป็นคนโชคดีด้วยไม่มีปัญหา

เพียงแต่ก็คงจะเป็นความโชคดีที่ต่างกันบ้าง!

แสงชัย นั้นโชคเดินมาหาเขาอย่างไม่รู้เนื้อรู้ตัว ส่วนเดชและทีมงานแมคโดนัลด์'ส กับเป็นฝ่ายที่เดินเข้าไปหาโชคด้วยความเชื่อมั่น ซึ่งเบื้องหลังก็คือการทำงาน

เดช บุลสุข กรรมการผู้จัดการแมคไทย *ที่ก้าวเข้ามาจับธุรกิจ FAST FOOD แล้วเขาก็ทำให้แมคโดนัลด์ในประเทศไทยประสบความสำเร็จอย่างงดงาม*

กันอย่างหนักและไม่หยุดนิ่ง หรือหากจะบอกว่าเป็นการทำงานอย่างหนักและไม่หยุดนิ่งตั้งแต่ก่อนเปิดร้านจนร้านเปิดแล้วก็คงจะถูกต้องที่สุด

เดช บุลสุข นั้นปัจจุบันอายุ 37 เขาจบมัธยม 8 จากโรงเรียนศรีวิกรม์ เดินทางไปเรียนที่สหรัฐฯเป็นเวลา 1 ปีในฐานะนักเรียนทุนเอเอฟเอส. ได้ปริญญาตรีทางด้านพาณิชยศาสตร์และการบัญชีจากธรรมศาสตร์และเริ่มงานครั้งแรกที่บริษัทโกดัก (ประเทศไทย) ก่อนจะลาออกมาทำธุรกิจส่วนตัวกับเพื่อนในนามบริษัทวรเดช จำกัด

"ผมอยู่กับโกดัก 5 ปี ตั้งแต่ตำแหน่งแมเนจเม้นท์เทรนนี แมเนจเม้นท์แอสซิสแทนท์ รักษาการผู้จัดการฝ่ายคอมพิวเตอร์และตำแหน่งสุดท้ายคือผู้จัดการฝ่ายการเงิน" เดช เล่าให้ฟัง

จากนั้นวิถีชีวิตของเดชก็มีอันหักเหให้ต้องเข้ามาเกี่ยวข้องกับแมคโดนัลด์'ส

"สมัยที่ผมไปเรียนสหรัฐฯเมื่อปี 2511 ก็เคยกินแมคโดนัลด์'ส สมัยอยู่โกดักเวลาที่เขาส่งผมไปเทรนที่โรเชสเตอร์ นิวยอร์คก็กินอยู่บ่อย ๆ ติดใจมากและผมก็ชอบกิจการของแมคโดนัลด์มากเพราะผมชอบอะไรที่มันเป็นซีสเต็ม พอมาทำธุรกิจส่วนตัวก็ไปสหรัฐฯอีกหลายครั้ง ไปเยี่ยมครอบครัวที่เคยอยู่ จนคราวหนึ่งผมกับเพื่อน ๆ ก็มาคิดว่า เอ..แมคฯมันน่าจะไปเปิดในเมืองไทยบ้างนะ พวกเราก็เลยเขียนจดหมายไปที่สำนักงานใหญ่ของแมคฯถามเขาว่าสนใจจะเปิดสาขาในเมืองไทยบ้างไหม? เขียนแล้วก็ลืม ๆ ไป จนอีก 6–7 เดือนต่อมาก็มีจดหมายตอบกลับมาจากเลขาของสตีเวน บาร์น แชร์แมนของอินเตอร์เนชั่นแนลดิวิชั่น เขาบอกว่าที่เมืองไทยเขายังไม่มีนโยบายจะมาเปิด หลังจากได้รับจดหมายตอบแล้วก็ทิ้งช่วงไปอีกนาน จนเราก็ไม่ได้ไปสนใจเลย.." เดช พูดถึงความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มเขากับแมคโดนัลด์ในช่วงแรก ๆ

ประมาณปี 2526 เดชได้รับการติดต่ออีกครั้งเป็นการแจ้งให้ทราบว่า สตีเวน บาร์น จะเดินทางมาเมืองไทย เดชไปพบกับสตีเวน บาร์น ที่โรงแรมโอเรียนเต็ล เพื่อทำความรู้จักกัน "ก็ไม่ได้คุยกันเรื่องเปิดสาขาแต่ประการใด แล้วเขาก็ไป ๆ มา ๆ อย่างนี้อีกราว 4–5 เที่ยว ซึ่งตอนหลังเราจึงได้ทราบว่าเขามาหาหุ้นส่วน แล้วเขาก็สัมภาษณ์..โอ..มากมายหลายคน เขามากัน 4 คน คือมี สตีเวน บาร์น มีพอล ดังกิ้น ซึ่งเป็นไวซ์เพรสซิเดนท์ในฝ่ายกฎหมาย มีแดเนียล อึ้ง ซึ่งเป็นเอ็มดีที่ฮ่องกงแล้วก็มีลูเบอร์แมน ซีเนียไวซ์เพรสซิเดนท์จากซานฟรานซิสโก พวกนี้เป็นคนสัมภาษณ์ก็มากัน 4–5 เที่ยว ผมเองก็ไม่คิดว่าจะได้ เพราะเขาก็คุยกับหลายคน แล้วเขาทดสอบมากมากจนบางทีอาจจะคิดว่าโอเวอร์ไป เขาเช็คปูมหลังทางด้านการเงิน พวกแบงก์เอร์ของเขา อย่างตอนนั้นเขาใช้แบงก์ออฟอเมริกา เขาก็เช็คว่าผมมีเรื่องเสียหายทางด้านการเงินไหม เขาให้โค้กช่วยเช็คด้วยอีกทางแล้วทดสอบทุกอย่างคือไม่ถึงกับสอบข้อเขียนอย่างนั้นนะ เขาใช้วิธีนั่งคุยกันแล้วถามว่าถ้าสถานการณ์เป็นอย่างนี้ อย่างนี้คุณจะทำอย่างไรคือทดสอบทุกกระบวนการ แม้ผ่านแล้ว ก็ยังส่งผมไปทำงานจริงๆ ที่ฮ่องกงเพื่อดูว่าผมจะสู้งานไหวไหมอีก จะแก้ปัญหาเฉพาะหน้าอย่างไร จนจบพวกนี้แล้วนั่นแหละ เขาจึงได้พูดว่า

เชียงใหม่แลนด์

การ์เดน โซน

เพรสติจ

เออริเตง

คลาสสิค

ไพโอเนียร

ท่ามกลาง...
ขุนเขาที่ตระหง่าน เบื้องหน้า ลุ่มอ่านพันธุ์ไม้นานาชนิด
หลากสี หลายพันธุ์ ที่ละพรั่งบาน พร้อมที่จะอวดสีสันแสนสวย...
การ์เดน โซน โครงการพิเศษของเชียงใหม่แลนด์
นำคุณสู่จินตนาการของธรรมชาติ รื่นรมย์กับพันธุ์ไม้ดอก
ดื่มด่ำอย่างมีรสนิยม กับบรรยากาศของสวนปัตยกรรมร่วมสมัย ที่จะโดดเด่น ความงามแห่งอดีต
ผสมผสานกับเค้าโครงของศิลปสมัยใหม่ อย่างสอดคล้อง กลมกลืน หรู...เด่นอย่างมีเอกภาพ
ด้วยแบบบ้าน หลากสไตล์ หลายดีไซน์ ทุกแบบ สวยงาม โอ่อ่า น่าภาคภูมิ
มอบความสุขให้กับชีวิต...ด้วยการพักผ่อนอย่างรื่นรมย์
กับสวนหย่อมในทุกมุมมอง ของ การ์เดน โซน
วันนี้ และตลอดไป...

เชียงใหม่แลนด์

สอบถามรายละเอียดได้ที่
บริษัท เชียงใหม่แลนด์ จำกัด 282 286 ถ.ช้างคลาน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000
โทร.(053) 234269, 232052
สำนักงาน กรุงเทพฯ โทร.221-4412, 221-3930

บรรยากาศภายใน ร้านแมคโดนัลด์ส ที่ลูกค้าเข้ามา รับบริการอย่างคึกคัก ตั้งแต่เปิดร้าน หลายคนบอกว่า อาหารอร่อยและไม่นานเบื่อ

O.K. YOU'RE SELECTED" เดช เล่าถึงการติดต่อระหว่างเขากับแมคโดนัลด์ทุกขั้นตอน

และเมื่อได้รับเลือกแล้วเดชก็บินไปพบกับผู้บริหารระดับสูงของแมคโดนัลด์ที่สหรัฐฯพร้อม ๆ กับเข้ารับการฝึกอบรมทางด้าน REAL ESTATE และ CONSTRUCTION จากนั้นก็เข้ามหาวิทยาลัยแฮมเบอเกอร์ซึ่งเป็นสถาบันการฝึกอบรมที่แมคโดนัลด์ตั้งขึ้นเพื่อฝึกอบรมผู้บริหารร้านแมคโดนัลด์โดยเฉพาะ

เดช ยอมรับว่าช่วงนั้นเป็นช่วงที่ต้องทำงานแข่งกับเวลาอย่างมาก ๆ เขาต้องเข้ารับการฝึกอบรมเพื่อให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจของแมคโดนัลด์ ต้องตระเตรียมก่อตั้งบริษัทแมคไทยซึ่งจะเป็นการร่วมทุนระหว่างกลุ่มเขากับกลุ่มแมคโดนัลด์แห่งสหรัฐฯ เตรียมสถานที่และการตบแต่งร้านและก็ต้องเตรียมคนพร้อม ๆ ไปด้วย

"เราเริ่มต้นกันมา 2 คนแท้ ๆ คือผมกับคุณวิเวก สุนทรัช มันวุ่นมากผมก็นึกไม่ถึงว่ามันจะมีงานต้องทำมาก ผมก็เลยบินกลับจากสหรัฐฯมาหาคนอีก 2 คน ก็ไปที่วิทยาลัยอัสสัมชัญบริหารธุรกิจ ไปธรรมศาสตร์ จุฬาฯ ก็มาลงเอยที่วิทยาลัยอัสสัมชัญบริหารธุรกิจซึ่งผมไปคุยกับอาจารย์ที่นั่นขอให้ท่านช่วยเลือกผู้ที่กำลังจะจบปีนี้ให้หน่อย ผมจะสัมภาษณ์ เขาก็มา 5 คน ผมก็เลือกทวีกับวันชัย พวกนี้ภาษาอังกฤษดีตอนนั้นพวกเขาเพิ่ง 22 พอรับเสร็จผมก็ส่งไปฮ่องกง สหรัฐฯ ทันที เดินทางกันเป็นว่าเล่น จากคนที่สดมากไม่มีประสบการณ์เลยตอนนี้เขาดูแลได้หมด บัญชีก็เป็น เป็นงานทุกอย่างกลายเป็นนักธุรกิจดี ๆ นี่เอง" เดช เล่าถึงการเตรียมคนของเขา ซึ่งทวีกับวันชัยที่เขาพูดถึงก็คือ ทวี จงควินิต กับวันชัย จันทร์วัฒรังกูล ที่ขณะนี้คนแรกมีตำแหน่งเป็น SENIOR FIRST ASSISTANT MANAGER ส่วนคนหลังเป็น STORE MANAGER

ทวีกับวันชัยนั้นเข้าเริ่มงานกับแมคโดนัลด์ส เมื่อเดือนเมษายน 2527 ทั้ง 2 เดินทางไปทดสอบความเหมาะสมทันทีที่ฮ่องกง "เรียกว่าโอเจอีหรือ ON THE JOB EVALUATION คือเป็นการทดลองดูว่าเราจะเหมาะกับงานของแมคโดนัลด์หรือไม่ ในขณะเดียวกันก็ดูว่างานของแมคโดนัลด์จะเหมาะกับเราไหม ถ้าทั้ง 2 ฝ่ายเซย์เยสก็โอเค แต่ถ้าฝ่ายหนึ่งเยสอีกฝ่ายหนึ่งโนก็ไม่ต้องทำ ซึ่งหลังจากไปทดสอบทำงานเหมือน ๆ กับพนักงานของร้านทั่ว ๆ ไปที่ร้านแมคโดนัลด์ในฮ่องกงแล้วก็ปรากฏว่าเรา 2 คนผ่าน ทั้งนี้ก็ใช้เวลาทั้งสิ้น 5 วันสำหรับโอเจอี..." วันชัย เล่ากับ "ผู้จัดการ"

จากนั้นก็ไปเข้ารับการฝึกอบรมอีก 3 เดือนที่เมืองฟีนิกซ์ รัฐอริโซนา สหรัฐอเมริกา เป็นหลักสูตรที่เรียกว่าบีโอซีหรือ BASIC OPERATION COURSE ซึ่ง ทวี จงควินิต ให้ความเห็นว่า "ก็ฝึกตั้งแต่การทำอาหาร รับเงิน ทอนเงิน คือตั้งแต่ในครัวไปจนถึงล้อบบี้ตลอดจนการทำความสะอาดหมดทุกอย่าง อันนี้ผมว่าดีมาก คือถ้าระดับผู้จัดการไม่เคยผ่านงานด้านนี้มา เขาก็คงไม่

บริการที่ก้าวหน้า ทันความเจริญ

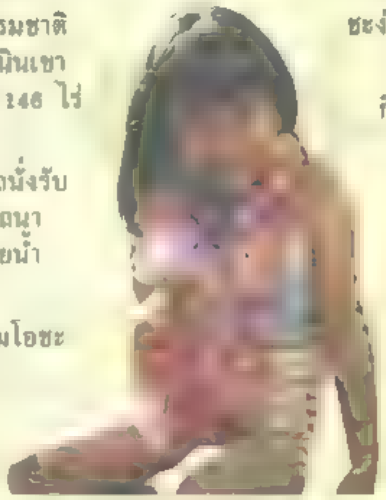
SIAM LODGE HOTELS

ทิวทัศน์จริงของภาพนี้ อยู่ที่โรงแรมคอรัลบีช ภูเก็ต

คอรัลบีช โรงแรมเดียวในภูเก็ตที่มีธรรมชาติให้คุณครบครันทั้งทะเลใส หาดทรายสวย เนินเขางาม และป่าเขียวชอุ่มในเนื้อที่กว้างใหญ่ถึง 146 ไร่ บนปลายหาดป่าตองที่มีทิวทัศน์จับตาที่สุด

จากห้องพักกว่า 202 ห้อง คุณสามารถนั่งรับลมชมวิวทะเลที่ระเบียงได้ทุกเวลาที่ใจปรารถนา และนอกจากหาดสวยส่วนตัว เรายังมีสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ให้คุณเพลิดเพลิน

ห้องอาหาร 3 แห่งของเราบริการความโอชะหลากรสชาติทั้งอาหารทะเล อาหารพื้นเมือง อาหารไทยและเทศ และเรากล้าสัญญาว่าคุณจะมีความทรงจำที่แสนสุข ถ้าเลือกใช้บริการในคอฟฟี่ช็อพบน



ชะง่อนผาของเราในยามอาทิตย์อัสดงกับผู้ที่คุณรัก

เรามีมิวสิคเลาน์จให้คุณเพลินเพลง มีกิจกรรมกีฬามากมายให้คุณเลือกออกกำลัง ตั้งแต่สนามแบดมินตัน เทนนิส สควอช ทางสำหรับวิ่ง ห้องพละ และสนามเด็กเล่นให้แขกรุ่นเยาว์ได้สนุกพร้อมอุปกรณ์กีฬาทางน้ำทุกประเภท

บริการนำเที่ยวของเราพร้อมที่จะพาคุณไปยังทุกแห่งที่คุณประสงค์ เรายังรับส่งระหว่างโรงแรมกับตัวเมืองและสนามบิน และหากคุณคิดจะเปลี่ยนบรรยากาศไปจัดประชุมสัมมนาที่คอรัลบีช เราก็มีทุกสิ่งที่จะช่วยให้งานของคุณลุล่วงด้วยดี รวมทั้งอุปกรณ์โสตทัศน์ทันสมัยครบครัน

อัตราพิเศษสำหรับชาวไทยและพิเศษยิ่งขึ้นสำหรับหมู่คณะและกลุ่มสัมมนา
สำหรับรายละเอียดโปรดติดต่อ สำนักงานรับจองห้องพักของเรา

โรงแรมคอรัลบีช
ภูเก็ต
หนึ่งในห้าโรงแรมของเครือสยามลอดจ์

104 หมู่ 4 หาดป่าตอง ภูเก็ต ป่าตอง 83121 โทร. (076) 321106-14 เทเล็กซ์: TH 69527 CORALSI
สำนักงานรับจองห้องพักกรุงเทพฯ โทร. 252-6045, 252-6118 เทเล็กซ์: TH 87920 SIAMLOG

กติกากรรมการบริษัท

กรรมการ

บทบาทและหน้าที่
ของคนเป็นกรรมการบริษัท
ที่ควรจะปฏิบัติ

รู้หรือความพนักงานควรจะทำอย่างไรจึงจะมีขั้นตอนที่ถูกต้องและอีกอย่างหากับเป็นการไม่ปลูกฝังความคิดผิด ๆ ให้กับคนดำแหน่งสูง ๆ ว่าจะต้องนั่งโต๊ะอย่างเดียว..."

หลักสูตรบีโอซีสำหรับ "เดรียม" ผู้บริหารร้านแมกโดนัลด์นี้เมื่อผ่านขั้นตอนการฝึกงานจริงเป็นเวลา 3 เดือนแล้ว ขั้นต่อไปก็จะเป็นการเข้าชั้นเรียนอีก 1 สัปดาห์ "ซึ่งผม 2 คนไปเข้าคลาสที่เอ็ดเค การเข้าเรียนคลาสนี้มันมีเทกซ์บุ๊คอยู่เล่มหนึ่งชื่อเอ็มดีพีโวลุม 1 (MANAGEMENT DEVELOPMENT PROGRAM VOLUMN 1).." วันชัย ช่วยขยายความ.

ผ่านหลักสูตรบีโอซีแล้วก็กลับมาที่ส่องกงอีกครั้งเพื่อศึกษาเอ็มดีพีโวลุม 2

GOLDEN ARCHES
ต้นสายธารของ MACDONALD ที่สร้างขึ้นมาโดย RAY KROE

ในช่วงปี ค.ศ. 1960 หรือกว่า 35 ปีมาแล้วนั้น พี่น้องตระกูล MACDONALD ใช้ชีวิตกันอย่างสงบเสงี่ยมด้วยการเป็นเจ้าของและบริหารกัดตาคาร MACDONALD ที่มีอยู่แห่งเดียวที่ GOLDEN ARCHES, SAN BERNADINA, CALIFORNIA ซึ่งพวกเขาก็คงจะอยู่ในสภาพเช่นนี้ตลอดไปเรื่อยๆ ถ้าหากนักขายเครื่องทำนมข้นวนคลท์ที่ชื่อ RAY KROE จะไม่เผอิญเดินทางผ่านเข้ามาที่เมืองนี้และเข้ามาหาอาหารรองท้องเป็นแฮมเบอเกอร์จากร้าน MACDONALD ที่วานี้เข้า

ตอนนั้น KROE อายุ 52 ปี และเมื่อได้สัมผัสกับรสชาติแฮมเบอเกอร์ของ MACDONALD เขาก็ทราบโดยทันทีว่า เขาได้ค้นพบขุมทองขุมเบ้อเร่อเข้าให้แล้ว RAY KROE ถอดนักขายก็เลยจัดการเกลี้ยกล่อมพี่น้องตระกูล MACDONALD เพื่อขออนุญาต FRANCHISE สูตรอาหารทั้งหมด

นับว่า RAY KROE เข้าใจรสนิยมในการกินของชาวโลกได้อย่างถูกต้องและแม่นยำมากๆ เพราะก็เขานี่แหละที่เป็นผู้ทำให้แฮมเบอเกอร์ MACDONALD โด่งดังไปทั่วโลก

เวลากว่าครึ่งชีวิตของ KROE นั้นใช้ไปในการฝึกวิทยายุทธทางด้านอุตสาหกรรมบริการอาหารและต้องถือว่าเขาเป็นนักขายชั้นเซียนแล้วในปีที่ค้นพบ MACDONALD

การที่ลูกค้าหลั่งไหลกันเข้ามาซื้อแฮมเบอเกอร์กันละ 15 เซ็นต์ และมันฝรั่งทอดถุงละ 10 เซ็นต์ สร้างความประทับใจให้กับ KROE อย่างมาก อีกทั้งมันฝรั่งทอดของ MACDONALD ขณะนั้นก็มีชื่อเสียงมากในความเหลืองกรอบอร่อย

ก็อาจจะพูดได้ว่า สิ่งที่ MACDONALD ประสบความสำเร็จในเรื่องแฮมเบอเกอร์ก็คือ สิ่งเดียวกับที่ FORD สำเร็จมาแล้วในเรื่องรถยนต์โดยการปรับปรุงสินค้าและขั้นตอนการผลิตให้สามารถสนองความต้องการของลูกค้าในราคาที่ถูกที่สุดและด้วยบริการที่รวดเร็วทันใจที่สุด มันฝรั่งของ MACDONALD นั้นทุกชิ้นจะต้องตัดให้ได้ขนาดเท่ากันและทอดโดยกำหนดเวลาอย่างแม่นยำถึงขนาดที่เนื้อสุกออกมาแล้วจะมีลักษณะคลอดจนรสชาติเหมือนกันหมดไม่ว่าจะเป็นการทอดมันฝรั่งครั้งที่เท่าไรก็ตาม มาตรฐานทั้งหลายนี้เป็นสิ่งที่ลูกค้าพอใจและมั่นใจไปยิ่งหยอนไปกว่าเรื่องความสะอาดสะอ้านของร้านที่เจ้าของโดยเฉพาะ ค.ซึ่งอย่างพิถีพิถัน

นับแต่ปี 1930 เป็นต้นมาแล้วที่หลายเมืองในสหรัฐฯได้เริ่มมีร้านขายแฮมเบอเกอร์ประเภทที่ขับรถเข้าไปซื้อได้โดยไม่ต้องลงจากรถซึ่งคนอเมริกันเรียกว่า DRIVE IN เป็นแบบฉบับวิถีชีวิตธรรมดาการกินอยู่อย่างง่ายๆ ของอเมริกัน ซึ่งจุดเริ่มต้นเกิดขึ้นก่อนใน CALIFORNIA จากนั้นก็กระจายออกไปทั่วประเทศ แต่สำหรับการขาย FAST FOOD อย่างเป็นอุตสาหกรรมเพิ่งจะเริ่มขึ้นเมื่อราวๆ ปี 1960

การทำร้านอาหาร FAST FOOD ในระบบ FRANCHISE เริ่มจากพวกตระกูล COLONEL โดยได้ใช้กับอาหารจำพวกไก่ก่อน ขณะนั้นยังไม่มีใครคิดว่าจะนำระบบร้านอาหารแบบ FRANCHISE มาใช้กับแฮมเบอเกอร์ซึ่งจุดนี้เองที่ KROE เชื่อมั่นว่าสูตรแฮมเบอเกอร์และมันฝรั่งทอดของพี่น้องตระกูล MACDONALD อย่าง MACK และ DICK สามารถจะนำมาสร้างอาณาจักรที่จะขยายออกไปเป็นอาณาจักรใหญ่ได้และอาณาจักรนี้เรียกว่าอาณาจักร MACDONALD ซึ่งเป็นชื่อที่เรียกง่ายคุ้นเคยง่ายและดูเป็นกันเองดีในความเห็นของ KROE เขาคิดว่าเป็นชื่อที่ดีที่สุด เขาจึงลงมือเกลี้ยกล่อมพี่น้องตระกูล MACDONALD ซึ่งไม่สนใจและปฏิเสธโครงการสร้างอาณาจักรแฮมเบอเกอร์ MACDONALD ตามความคิดของ KROE อย่างสิ้นเชิง

พี่น้องตระกูล MACDONALD นั้นมีความเชื่อว่ามีมากร้านก็มากปัญหา เขาไม่ต้องการปัญหามากไปกว่าที่ประสบอยู่ทุกเมื่อเชื่อวันในการบริหารร้านเพียงร้านเดียวที่มีอยู่ แต่ KROE กลับชอบปัญหาท้าทายเหล่านี้ เขาจึงเริ่มลงมือทำงานทันทีโดยอาศัยทักษะของการเป็นยอดนักขายของเขา เมื่อพวก MACDONALD ไม่ต้องการมีปัญหา KROE ก็เลยเสนอว่า เขาจะเป็นผู้จัดการกับปัญหาทุกอย่างในการสร้างอาณาจักรแฮมเบอเกอร์ด้วยระบบ FRANCHISE ซึ่งจะกระจาย MACDONALD จาก GOLDEN ARCHES ให้เป็นที่รู้จักกันแพร่หลายไปทั่วโลก ขอให้พี่น้องตระกูล MACDONALD อยู่เฉยๆ เถอะ KROE จะจัดการให้ทุกอย่าง

ต่อ แล้วก็ไปเข้าหลักสูตรไอโอซีหรือ INTERMEDIATE OPERATION COURSE ประมาณ 1 สัปดาห์ จนจากไอโอซีก็เข้าหลักสูตรเออีซีหรือ APPLIED EQUIPMENT COURSE จากนั้นทั้งวันชัยและทวีก็กลับมาเตรียมเปิดร้านที่กรุงเทพฯ

"รวมแล้วเราก็อยู่ของกงประมาณ 4 เดือนซึ่งก็เป็นช่วงเวลาที่นอกจากจะต้องฝึกฝนเพื่อเตรียมตัวสำหรับการบริหารร้านแล้วก็ต้องเตรียมงานทางด้านการฝึกอบรมพนักงานของร้านเราควบคู่ไปด้วย..." วันชัย เล่าให้ฟัง

ปัจจุบันวันชัยและทวีผ่านเอ็มดีพีโว-ลุม 3 และไปเข้าหลักสูตรแฮมเบอเกอร์ศาสตร์ระดับปริญญาตรีที่เรียกว่าเอโอซี

ภายใต้ข้อตกลงดังกล่าวนี้ทั้ง MACK และ DICK ก็ตอบตกลง

MACDONALD ได้กำหนดกฎเกณฑ์ตายตัวในเรื่องสูตรอาหารที่ต้องปฏิบัติอย่างเคร่งครัดที่สุดแม้ในรายละเอียดปลีกย่อย ไม่ว่าจะเป็นเมนูรายการแฮมเบอเกอร์, สถาปัตยกรรม, การตกแต่งสถานที่ วิธีและขั้นตอนการบระกอบอาหารถังขยะและป้ายชื่อร้าน ฯลฯ ทุกอย่างจะต้องเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดโดย MACDONALD ซึ่งถ้า KROE อยากจะเปลี่ยนแปลงอะไรเขาจะต้องได้รับความยินยอมจาก MACDONALD เป็นลายลักษณ์อักษร

RAY KROE ได้รับสูตรลับต่างๆ ทั้งหมดซึ่งหนึ่งในบรรดาสูตรพิเศษต่างๆ เหล่านี้ก็รวมทั้งกลเม็ดในการทอดมันฝรั่งให้เหลืองกรอบชวนรับประทานด้วย

และผลก็คือ ชื่อสัญลักษณ์ของ MACDONALD กลายเป็นชื่อที่รู้จักกันแพร่หลายในเวลาอันรวดเร็ว ในปัจจุบันแม้เด็กๆ ที่เริ่มหัดร้องเพลงในโรงเรียนอนุบาลก็จะร้องเพลงโฆษณาของ MACDONALD ได้ขึ้นใจ ทุกอย่างเกิดขึ้นจากการที่ KROE ได้ FRANCHISE ชื่อและระบบทั้งระบบตลอดจนวิธีการของ MACDONALD มาด้วยเงินเพียง 950 เหรียญและผลประโยชน์ 1.4% จากยอดขาย ส่วนพี่น้อง MACDONALD ที่นั่งเฉยๆ เพื่อการนี้ก็รับส่วนแบ่งไปอีก .5% จากยอดขายทั้งหมด

อาณาจักร MACDONALD ขยายกว้างออกไปทั่วโลกอย่างรวดเร็วประหนึ่งไฟลามทุ่ง ผู้คนทั่วโลกรู้จักและได้ลิ้มรส BIG MAC ซึ่งเป็นรูปแบบหนึ่งของวัฒนธรรมการกินแบบอเมริกันอย่างที่สามารถเรียกได้เต็มปากเต็มคำว่า ได้กลายเป็นจักรวรรดิทางการกินไปแล้ว

ในปี 1983 มีร้าน MACDONALD เกิดขึ้นถึง 7,300 แห่งทั่วโลก ที่เมือง FREIBURG ในประเทศเยอรมันนีร้าน MACDONALD ตั้งอยู่ในตึกกาแก่อายุกว่า 500 ปี และในย่านที่พลุกพลานจอแจที่สุดของ HIROSHIMA ประเทศญี่ปุ่นก็ยังอุตส่าห์มีร้าน MACDONALD ตั้งอยู่

เมื่อปี 1961 นั้นทั้ง MACK และ DICK ได้ขายลิขสิทธิ์ของ MACDONALD ให้กับ KROE ด้วยจำนวนเงินราวๆ 2.7 ล้านเหรียญ ซึ่งหลังหักภาษีแล้วพวกเขาก็เหลือเงินคู่ประมาณ 1 ล้านเหรียญ และในปี 1978 ด้วยส่วนแบ่ง .5% จากยอดขายพี่น้องตระกูล MACDONALD รับผลประโยชน์ไปอีก 15 ล้านเหรียญต่อปี

ท่านประธาน KROE เจ้าของอาณาจักร MACDONALD เพิ่งสิ้นชีวิตไปเมื่อปี 1984 เขาทิ้งทรัพย์สินส่วนตัวไว้ประมาณ 500 ล้านเหรียญ เขาพูดไว้เสมอว่า "เมื่อเราเกิดมา เราย่อมต้องเติบโตต่อไป แต่เมื่อเราสุกแล้ว เราก็มีแต่จะรอวันเน่า" เพราะเหตุนี้บริษัทของเขาจึงเปลี่ยนแปลงปรับปรุงตัวเองอยู่ตลอดเวลา อย่างเช่นการทำโต๊ะเก้าอี้นั่งในรูปแบบใหม่ก็เริ่มทำในปี 1966 ที่สาขาของ MACDONALD ใน HANTSVILLE รัฐ ALABAMA ปลาก็เริ่มมีเข้ามาในรายการอาหารเพื่อเพิ่มยอดขายในวันศุกร์สำหรับลูกค้าแคธอลิคที่เคร่งครัด และปัจจุบัน MACDONALD ก็พัฒนาตัวเองไปอย่างไม่หยุดยั้ง โดยให้บริการอาหารอื่นๆ นอกเหนือจากแฮมเบอเกอร์กับมันฝรั่งทอด คือมีไก่ ซี่โครงหมู ขนมหวานและอาหารเช้าสำเร็จรูป เป็นต้น

ขณะนี้การ FRANCHISE ยี่ห้อ MACDONALD เริ่มจากราคา 275,000 เหรียญ ถึง 340,000 เหรียญ โดยราคาขึ้นอยู่กับขนาด สถานที่ตั้งและแบบตกแต่งต่างๆ ที่เจ้าของร้านจะเป็นผู้เลือกด้วยตนเอง

ทั้งนี้อายุการ FRANCHISE จะอยู่ในระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 20 ปี

ในธุรกิจสำหรับตนเองแต่ไม่ใช่โดยตนเองประเภทนี้ KROE มีความเชื่อมั่นในการทำงานเป็นทีม เขามีความเชื่อมั่นในพระเจ้า ครอบครัวและ MACDONALD ในบริษัทของเขาคำสั่งและกฎระเบียบยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา กิจการของ KROE จึงประสบความสำเร็จมีชื่อเสียงไปทั่วโลกซึ่งความสำเร็จแบบนี้อย่าว่าแต่ในวงการธุรกิจเลยที่ปรารถนา แม้แต่ลัทธิความเชื่อต่างๆ ก็ต้องการประสบความสำเร็จแบบนี้ทั้งนั้น ●

เจริญ สิริมงคลภพน *แห่งเจนเนอรัล ฟูดส์ โพลทรีย์ (ไทย) ซัพพลายเออร์ใจถึงที่ร่วมกับแมคโดนัลด์ผลิต "แมคไก่" โดยตัดสินใจลงทุนเองกว่า 7 ล้านบาท*

"แมคไก่" ที่เพิ่งจะเข้าไปอยู่ในเมนูอาหาร *เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคมนี้ รสชาติจะเป็นอย่างไรนั้น ลองหาโอกาสไปลองชิมดู*

หรือ APPLIED OPERATION COURSE ที่มหาวิทยาลัยแฮมเบอเกอร์เมืองชิคาโกอันเป็นหลักสูตรระดับผู้จัดการร้านเรียบร้อยแล้วตั้งแต่เดือนกันยายน 2528 ภายหลังจากร้านแมคโดนัลด์ที่อัมรินทร์พลาซ่าเปิดดำเนินการได้ราว ๆ ครึ่งปี และทวี จงศวินิตก็กำลังจะได้รับการโปรโมทให้เป็นผู้จัดการร้านแมคโดนัลด์แห่งที่สอง

"ระดับผู้บริหารของเราก็จะต้องผ่านการเทรนนิ่งทุกหลักสูตรเช่นเดียวกับทวีและวันชัย ซึ่งหลังจากรุ่น 2 คนนี้แล้วทางแมคไทยก็รับแมนเนจเม้นท์เทรนนีเข้ามาอีก 5 คนเป็นรุ่นที่ 2 ซึ่ง 1 ใน 5 คนนี้ก็ผ่านมหาวิทยาลัยแฮมเบอเกอร์เรียบร้อยแล้ว คนอื่น ๆ ก็ทยอยเข้าเรื่อย ๆ และตอนนี้ก็กำลังจะรับแมนเนจเม้นท์เทรนนีรุ่นที่ 3 พูดได้เต็มปากว่าที่นี่เรื่องสร้างคนแล้ว ทำกันเต็มที่..." ผู้บริหารของแมคไทยคนหนึ่งพูดกับ "ผู้จัดการ"

ก็อาจจะกล่าวได้ว่าสำหรับปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการของแมคโดนัลด์คือ คน, สินค้าและเครื่องใช้ไม้สอยนั้น แมคโดนัลด์คำนึงถึงคุณภาพอย่างยิ่ง

และจากคุณภาพของปัจจัยทั้ง 3 สิ่งนี้ก็คือที่มาแห่งความสำเร็จ

"อย่างเฉพาะพวกอีควิปเม้นท์นี้เราต้องลงทุนไปไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาทและสำหรับสาขาแห่งที่สองของเรา ทางด้านอีควิปเม้นท์ก็คงจะสูงกว่านี้อีกเพราะเฉพาะราคาก็ขึ้นไปแล้วประมาณ 10% ยังไม่ต้องพูดถึงอัตราแลกเปลี่ยนเงินที่เปลี่ยนไปแล้ว" เดชกล่าวถึงความใจป้ำของแมคโดนัลด์เกี่ยวกับเครื่องใช้ไม้สอยให้ฟังซึ่งก็คงทำนองเดียวกับสินค้าและบริการของแมคโดนัลด์ที่เน้นเรื่องคุณภาพ (QUALITY) การบริการที่รวดเร็วและเป็นมิตร (SERVICE) ความสะอาด (CLEANLINESS) และคุณค่า (VALUE) ที่แมคโดนัลด์จะต้องมอบให้กับลูกค้าอย่างคุ้มค่ากับเงินที่เขาต้องจ่ายออกไป

และก็คงทำนองเดียวกับการนำสินค้าตัวใหม่ ๆ ออกมาให้บริการที่จะต้องเตรียมการกันอย่างพิถีพิถันเป็นพิเศษ อย่างเช่น "แมคไก่" นั้นก็คงจะเป็นตัวอย่างที่ดีเรื่องหนึ่ง

"แมคไก่" หรือ MAC CHICKEN ถูกเพิ่มเข้าไปในเมนูรายการอาหารของแมคโดนัลด์เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคมที่ผ่านมา โดยตั้งราคาขายไว้ชิ้นละ 25 บาทเท่ากันกับ "แมคปลา" แต่ก่อนที่จะบรรจุลงไปได้นั้น เดช บุลสุข กับทีมงานของเขาได้เตรียมการกันเงียบ ๆ มาเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 1 ปีก่อนหน้านี้แล้ว

"ทั้งนี้เพราะทางร้านต้องการค้นหาแหล่งผลิตที่มีคุณภาพพร้อมกับนำอาหารโนโลยีจากแมคโดนัลด์ต่างประเทศเข้ามาร่วมพัฒนาเพื่อให้ได้เนื้อไก่ตามมาตรฐานแมคโดนัลด์ เม้ว่าอุตสาหกรรมไก่ในเมืองไทยนั้นทันสมัยอยู่แล้ว แต่หลักเกณฑ์ในการสรรหาผู้ผลิตนั้นก็คือ ต้องเป็นผู้ผลิตที่คำนึงถึงคุณภาพและความสะอาดของเนื้อไก่ ต้องมีอุปกรณ์ในการฆ่าและชำแหละที่ทันสมัย และที่สำคัญที่สุดคือการมีทัศนคติที่ดีต่อแมคโดนัลด์ก่อนที่จะมาร่วมงานกับทางร้าน" ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของแมคไทยเปิดเผยกับ "ผู้จัดการ" ซึ่งหลังจากพิจารณากันอย่างเคร่งเครียดแล้ว ก็ตัดสินใจเลือกบริษัทเจนเนอรัล ฟูดส์ โพลทรีย์ (ไทย) เป็นซัพพลายเออร์เนื้อไก่ให้

ที่นี่มีปัญหาให้แก้ทุกวัน!

นอกเหนือจากเรื่องการตระเตรียมวัตถุดิบสำหรับทำอาหารให้พอเพียงแก่การบริการลูกค้า โดยเฉพาะในช่วงที่ทางร้านมีกิจกรรมพิเศษที่จะมีคนเข้าร้านมากกว่าปกติ การแก้ไขเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวบางชิ้นที่เกิดขัดข้องทำงานไม่ได้ เครื่องทำความเย็นและอื่นๆ หลายๆ เรื่องที่เป็นปัญหาเฉพาะหน้าซึ่งเป็นเรื่องท้าทายฝีมือการแก้ปัญหาของทีมงานแมคโดนัลด์ที่สู้อุตส่าห์ฝึกฝนอบรมมาอย่างดีแล้ว

ปัญหาใหญ่ตัวปัญหาหนึ่งที่ดูเหมือนจะหลีกเลี่ยงไม่พ้นก็คือ CUSTOMER COMPLAINT

"มันเป็นเรื่องที่อย่างไรยังไงก็จะต้องมี อย่างเช่นพื้นถ้าถูแล้วไปเช็ดถูบ่อยๆ ก็จะมีลูกค้าจำนวนหนึ่งบอกว่า ร้อนๆ เดี๋ยวเช็ด...เดี๋ยวถู...อยู่นั่นแหละ แต่ถ้าคุณไม่ทำเช็ดถูบ่อยส่วนมากเขาว่า ทำไมปล่อยให้พื้นสกปรกอย่างนี้ ไม่เช็ดถูเสียบ้าง... นี่เป็นเรื่องทั้งขำทั้งง่อง ตราบใดที่มันเป็นธุรกิจที่คุณจะต้องให้บริการกับคนเป็นจำนวนมาก ซึ่งแต่ละคนก็ต่างจิตต่างใจ..." เดช พูดถึงเรื่อง CUSTOMER COMPLAINT ด้วยน้ำเสียงเรียบๆ

กิจการของแมคโดนัลด์นั้น มี "ไบเบิล" ที่เป็นมาตรฐานและเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาต่างๆ ไว้เกือบจะทุกเรื่อง ซึ่งในเรื่องที่เกี่ยวกับ CUSTOMER COMPLAINT ก็ได้มีการสรุปรวบรวมเอาไว้อย่างละเอียดว่า "โดยทั่วไป" ที่จะเกิดขึ้นส่วนมากจะเป็นปัญหาทางด้านไหนและเมื่อเกิดขึ้นแล้วเขาบอกไว้เสร็จสรรพด้วยว่า จะต้องแก้ปัญหากันอย่างไร?

"คือในคลอสที่เราเรียนนี่ทางด้าน CUSTOMER COMPLAINT เขาก็จะบอกว่า แต่ละคนควรจะต้องจดจำอะไรบ้างและวิธีแก้ไขถูกต้องจะเป็นอย่างไรโดยเขาจะแบ่งเป็นหลักๆ อย่างเช่น บริการที่หน้าเคาน์เตอร์ไม่ดี อันนี้ส่วนมากจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับคน พูดไม่ดู หลบตาบ้าง ถัดมาก็เกี่ยวกับอาหาร เรื่องความสะอาด เรื่องสถานที่ตั้งเล่น พวกนี้เป็นต้น" สมชาย เชี่ยวชาญวาณิช ผู้บริหารร้านแมคโดนัลด์คนหนึ่งกล่าวกับ "ผู้จัดการ" ซึ่งทุกๆ ปัญหาที่เกิดขึ้นหลักการใหญ่ๆ ในการแก้ไขก็คือ การรับฟังและหาทางแก้ไขอย่างใจเย็น แต่บางครั้งจะเป็นเรื่องที่ลูกค้าเป็นฝ่ายผิดก็จะพูดว่าลูกค้าผิดคงตรงๆ ไม่ได้ "โดยเฉพาะถ้าเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับอาหาร ถ้าบอกไม่ดีมีเราเปลี่ยนให้ทันทีเพื่อความสบายใจของเขา" สมชาย ยกตัวอย่าง

ปัญหาเรื่อง CUSTOMER COMPLAINT นี้สำหรับแมคโดนัลด์แล้ว มีอยู่ว่าจะมีอยู่ 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นพวก SILENT COMPLAINER คือไม่พอใจแต่ก็ไม่บ่นออกมาให้ได้ยิน และประเภทที่สองก็คือ ถ้าไม่พอใจแล้วจะโวยทันที

แมคโดนัลด์นั้นจะเน้นจะพิถีพิถันพวกประเภท เพราะส่วนมากลูกค้าประเภทนี้จะหายหน้าหายตาไปทันทีเมื่อสิ่งที่ไม่พอใจมากระทบ เรียกว่าหายไปเลยๆ โดยทางร้านไม่สามารถจะทราบได้ว่าเป็นเพราะอะไร?

ส่วนประเภทหลังเป็นประเภทที่แมคโดนัลด์บอกว่า ชอบมาก "พวกนี้ไม่พอใจแล้วพูด ถ้าเราผิดจริงเราก็แก้ไขได้และเราก็มีสิทธิ์ที่จะไม่ขอฟังได้ พวกนี้เป็นพวกที่ทำให้เราไม่ย่อท้อเลย และจากประสบการณ์เราพบว่า เขากลับมาอีก และหลายคนพาพรรคพวกเข้ามาเป็นลูกค้าด้วยซ้ำ" เดช บุลสุข เปิดเผยให้ฟัง

ลูกค้าของแมคโดนัลด์ทั้งหลายก็โปรดรับทราบไว้ด้วย

อย่างไรก็ตาม การ COMPLAIN ทางเรื่องนั้นก็เป็นสิ่งที่แมคโดนัลด์ถือว่ามันเป็น NICE PROBLEM และยากได้รับการ COMPLAIN เช่นนี้บ่อยๆ ยิ่ง "อย่างเช่นปนว่า ที่นั่งไม่พอนี่อยากฟังมากครับ..." หลายคนพูดกับ "ผู้จัดการ"

เจนเนอรัล ฟูดส์ โพลทรีย์ (ไทย) เป็นกิจการผลิตเนื้อไก่แช่แข็งส่งต่างประเทศที่ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2525 เป็นกิจการร่วมทุนระหว่างกลุ่ม ป.เจริญพันธ์ กลุ่มนักลงทุนจากประเทศจอร์แดนโดยใช้เทคโนโลยีของนิวซีแลนด์และออสเตรเลีย ปัจจุบันประธานบริษัทคือ เจริญ ศิริมงคลเกษม จากกลุ่ม ป. เจริญพันธ์ อักษใหญ่รายหนึ่งของวงการผลิตและจำหน่ายอาหารสัตว์ของไทย

เจริญ ศิริมงคลเกษม กล่าวว่า "โรงงานของเราขณะนี้ผลิตไก่ได้วันละ 45,000 ตัว แต่ถ้าผลิตเต็มที่ 60,000 ตัวก็รับไหว โดย 90% เป็นการส่งออกไปขายต่างประเทศ"

เจริญ พบกับเดชครั้งแรกเมื่อเกือบหนึ่งปีที่แล้วและเมื่อเดชพูดถึงข้อเสนอการเป็นซัพพลายเออร์เนื้อไก่เจริญก็ตอบตกลงทันทีโดยใช้เวลาคิด 3 นาที "ผมก็คงจะคิดนานกว่านั้นไม่ได้แน่ เพราะชื่อเสียงของแมคโดนัลด์ผมได้ยินมานานแล้ว และผมประทับใจมาก" เจริญ พูดอย่างเปิดอก

และเพื่อยืนยันถึงความประทับใจเขาตัดสินใจลงทุนเป็นเงินกว่า 7 ล้านบาทสำหรับการติดตั้งเครื่องจักรที่ใช้ผลิตเนื้อไก่ของแมคโดนัลด์โดยเฉพาะ

"ที่จริงผมก็เสนอลงทุนกันคนละครึ่งกับคุณเจริญ แต่คุณเจริญก็บอกว่า แต่นี้ไม่เป็นไรผมลงทุนเอง..." เดชเล่าอย่างเปิดอกเหมือนกัน

ก็คงจะมีหลายคนตั้งข้อสงสัยว่าเพียงแค่เนื้อไก่สำหรับทำเป็นแซนวิชชิ้นใหญ่ทำไมจะต้องลงทุนกันมากมายขนาดนั้น

ไก่เราจะไม่เหมือนชาวบ้านเขาเลย คือชาวบ้านอาจจะเอาเนื้อไก่เป็นชิ้นๆ แต่ของเราจะแยกเนื้ออกกับเนื้อตะโพกออกมาเป็น 2 ส่วนนำแต่ละส่วนมาเข้าเครื่องบดจนละเอียด แล้วก็ผสมกันในอัตราส่วน 50 –50 ให้เป็นเนื้อเดียวกัน จากนั้นก็อัดจนแน่นน้ำหนักชิ้นละ 84 กรัม แล้วก็เข้าเครื่องฟรีซทำให้มันเย็นจัดจนแข็ง เฉพาะเครื่องอัดนี้ก็ตัวหนึ่งตั้ง 2 ล้านบาทแล้ว..." เดชช่วยพูดให้ความกระจ่าง และทั้งเดชกับเจริญก็ค่อนข้างจะเชื่อมั่นอย่างมากว่า

และที่นี่ (เดอะมอลล์หัวหมาก) *ก็คือสถานที่ตั้งของร้านแมคโดนัลด์แห่งที่สองที่ตกลงเซ็นสัญญากันไปเรียบร้อยแล้วระหว่างตระกูลอัมพุธเจ้าของศูนย์การค้ากับผู้บริหารของแมคไทย*

"แมคไก่" จะต้องได้รับความนิยมอย่างสูงจากลูกค้าคนไทย

"อาจจะแซงหน้าแมคปลาก็เป็นได้ เพราะไก่เป็นสัตว์ที่คนไทยชอบบริโภคอยู่แล้ว และเราไม่ได้คิดกันเฉพาะเรื่องการขัพพลายให้กับร้านแมคโดนัลด์ในบ้านเราอย่างเดียว เราคิดไปถึงเรื่องการส่งออกด้วย ซึ่งอันนี้คุณภาพเราไม่แพ้ใคร ที่จะต้องพิจารณาก็คือเรื่องราคา ขณะที่คู่แข่งที่สำคัญก็มีบราซิลกับสหรัฐฯเท่านั้น" เดช สรุป

จะเป็นจริงได้มากน้อยแค่ไหนก็ต้องรอพิสูจน์กันต่อไปในอนาคต

ซึ่งก่อนที่จะถึงวันนั้น จากความสำเร็จนับแต่วันเปิดร้านเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2528 จนถึงวันนี้ก็คือความเชื่อมั่นที่ทำให้ เดช บุลสุข กับทีมงานของเขาจำต้องตระเตรียมเปิดร้านแห่งที่สองขึ้นที่ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ย่านหัวหมากอีกแห่งหนึ่ง

โดยที่ก่อนจะตัดสินใจนั้นเดชยอมรับว่าเขาได้ตรวจสอบทำเลที่ตั้งหลาย ๆ จุดในกรุงเทพฯอย่างรอบคอบ "เราอิดหลักว่าสาขาแห่งที่สองของเราจะต้องมีความดีในตัวอย่างน้อยที่สุด 3 อย่างคือทำเลที่ตั้งดีซึ่งอันนี้ก็ไม่ได้หมายความว่าห่างจากอัมรินทร์พลาซ่า 6 เมตร อย่างนั้นผมไม่เอาเพราะมันก็ตลาดเดียวกับอัมรินทร์พลาซ่า สองราคาดีคือถ้าผมดูแล้วเห็นว่าดีแต่เขนสนอราคาค่าเช่าพื้นที่สูงกว่าปกติ 6 เท่าอย่างนี้ผมก็คงไม่เอา และสามที่นั่นจะต้องมีตลาดมีลูกค้าของเรา มีกำลังซื้อที่พอและมีอนาคต..."

เดชกล่าวว่าตัวอมาตรฐานที่เกี่ยวกับหลักเกณฑ์ในการเลือกสถานที่ตั้งร้านนั้นทำให้การเจรจากับเจ้าของศูนย์การค้าดำเนินไปอย่างใช้ระยะเวลากันพอสมควร "คือเรามีหลักเกณฑ์หลายข้ออย่างเช่น จะต้องมีเขตปลอดอาหารห่างจากเราก็เมตร ข้างบนจะต้องไม่มีน้ำลงมา ไม่มีฟรีซเซอร์หรือตู้เย็นตู้แอร์ จะต้องมีประตูปิดเปิดเป็นของตนเอง เพราะเราจะไม่ปิดเปิดตามเวลาของศูนย์การค้า ป้ายอื่น ๆ จะต้องห่างจากเราก็เมตรอย่างนี้เป็นต้น..."

เดชยืนยันว่าสำหรับสาขาแห่งที่สองย่านหัวหมากนี้ เขาไม่ค่อยหนักใจเท่าใดนัก "มันคงเป็นเพราะเรามีประสบการณ์มามากพอสมควรแล้วจากแห่งแรก ส่วนทางด้านทุนตอนนี้ก็เรียบร้อยแล้ว"

ก็อย่าตกอกตกใจไป ถ้าบางทีตอนนี้เขาอาจจะต้องเริ่มวางแผนสำหรับสาขาแห่งที่ 3 ไว้เงียบ ๆ อีกแห่งหนึ่งก็เป็นได้

"...อันนี้ฟังดี ๆ คือถ้าปีไหนเราอังไม่ได้สถานที่ที่ดี ๆ เราก็จะไม่เปิดเพิ่มเลย แต่ถ้าปีไหนดีแล้วเกิดดีขึ้นมา 3 แห่ง เราก็ต้องเอาทั้ง 3 แห่ง เราไม่เปิดเพราะถูกกำหนดจากเวลา แต่เรานิดเพราะโลเคชันมันสมควรจะต้องเปิด..." เดช ตบท้าย

วันชัย จันทร์วัฒรังกูล "ที่นี่งานมันท้าทายมาก"

วันชัย จันทร์วัฒรังกูล ขณะนี้มีตำแหน่งเป็น STORE MANAGER รับผิดชอบงานทางด้านโอเปอเรชั่นทั้งหมดของร้านแมคโดนัลด์ ฯ วันชัยจบจากอัสสัมชัญคอมเมิร์ซแล้วมาต่อที่วิทยาลัยอัสสัมชัญบริหารธุรกิจ (เอแบค) อีก 4 ปีจนสำเร็จปริญญาตรีทางด้านการตลาดเมื่อปี 2527 และเข้าทำงานทันทีกับแมคโดนัลด์เมื่อเดือนเมษายนปีเดียวกัน

"พูดง่าย ๆ บริษัทนี้เป็นอินเตอร์เนชั่นแนลคัมปะนี ผมก็สนใจมากเพราะการทำงานกับบริษัทที่ติดต่อกับต่างประเทศทำให้เรามีประสบการณ์และมีโอกาสก้าวหน้าสูง โดยเฉพาะผมเองทางด้านการศึกษาก็มีพื้นฐานทางภาษาอังกฤษดีพอสมควรก็คิดว่ามันเป็นโอกาสดีและที่สำคัญอีกอย่างก็คือชื่อเสียงของแมคโดนัลด์เป็นสิ่งที่ดึงดูดมากเพราะเรารู้ว่าเป็นธุรกิจ FRANCHISE ที่ยิ่งใหญ่ระดับโลก สมัยเรียนหนังสือเราก็มีเทิร์มบุ๊คเกี่ยวกับแมคโดนัลด์ นอกจากนี้ทางด้านการเทรนนิ่งผมก็สนใจ เมื่อแมคโดนัลด์ประกาศรับสมัครผมก็ถามอาจารย์ว่าขั้นตอนการเทรนนิ่งเขามีอะไรบ้างอาจารย์ก็เล่าให้ฟังว่าดีมาก เหมาะอย่างยิ่งสำหรับคนอย่างผมจะได้เข้าไปเทรน สิ่งนี้ก็เป็นอีกเหตุผลหนึ่ง...." วันชัย เล่ากับ "ผู้จัดการ" เมื่อถูกถามว่าทำไมจึงเข้าทำงานกับแมคโดนัลด์ ซึ่งยังแถมท้ายแบบติดตลกนิด ๆ อีกว่า "และก็คงเพราะคุณเดช (บุลสุข) เขารับผมด้วยมั้ง..."

วันชัยเริ่มงานกับแมคโดนัลด์ในตำแหน่ง FIRST ASSISTANT MANAGER ภายหลังการเปิดร้านได้ราว ๆ ครึ่งปีเขาถูกส่งไปเข้าคอร์สระดับปริญญาตรีทางแฮมเบอเกอร์ศาสตร์ที่มหาวิทยาลัยแฮมเบอเกอร์ประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นสถาบันที่ก่อตั้งขึ้นโดยแมคโดนัลด์ และเมื่อกลับมาแล้วก็ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้จัดการร้านอันเป็นตำแหน่งในปัจจุบันของเขา

"โดยก่อนที่จะไปเข้าหลักสูตรระดับผู้จัดการร้านที่มหาวิทยาลัยแฮมเบอเกอร์ผมก็ผ่านการเทรนนิ่งมาแล้วทุกหลักสูตร" วันชัยกล่าว

เมื่อเปรียบเทียบกับเพื่อน ๆ ร่วมสถาบันและคนที่อยู่ในวัยเพียง 26 ปีแล้ว ไม่ว่าจะพิจารณาทางด้านประสบการณ์ที่ได้รับ รายได้หรือความมั่นคงของงาน วันชัยก็รู้สึกว่าเขาอยู่ในฐานะที่ได้รับโอกาสอันที่ใครก็คงจะหาได้ไม่ง่ายนัก

"ที่นี่งานมันท้าทายมันเป็นงานที่คุณจะต้องเคลื่อนไหวและแก้ปัญหาตลอดเวลา คือเราก็ไม่เคยคิดว่าระดับเราจบการศึกษาปริญญาตรีอายุ 26 นี่จะต้องมาบริหารร้านที่มียอดขายสูง ๆ มีลูกค้ามากมายพนักงานร่วมร้อยคนซึ่งอยู่ในการดูแลของเราทั้งหมดและการแก้ปัญหาต่าง ๆ ซึ่งก็มีทั้งที่เป็นการเตรียมเอาไว้ล่วงหน้าและการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในแต่ละวันเพราะจุดใหญ่ ๆ นั้นก็มีอยู่ 3 จุด คือ PEOPLE หรือคนทั้งพนักงานทั้งลูกค้า โปรดักหรือสินค้าที่เรานำออกไปเสิร์ฟลูกค้าแล้วก็อีควิปเม้นท์คือเครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ ของเรา 3 ตัวนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญมากในการดำเนินธุรกิจของแมคโดนัลด์ ฯ อันนี้มันทำให้เราต้องกระตือรือร้นตลอดเวลาได้ใช้สมองกันไม่เบื่อ งานนี้ถูกกับสเปคของผมมาก..." วันชัยตบท้ายให้ฟัง

ทวี จงควินิต "เราได้มีโอกาสพบคนหลายประเภทไม่เบื่อหน่าย"

ทวี จงควินิต เข้าทำงานที่แมคโดนัลด์พร้อมกับวันชัย จันทร์วัฒรังกูล และก็จบจากวิทยาลัยอัสสัมชัญบริหารธุรกิจสาขาการตลาดเช่นเดียวกัน

"เขาเป็นแมเนจเม้นท์เทรนนีรุ่นแรกจำนวน 2 คนที่คุณเดชไปสัมภาษณ์และคัดเลือกมาร่วมงานตั้งแต่กำลังใกล้จบคือกำลังสอบเทอมสุดท้ายทั้ง 2 คน พอจบก็เลยถูกส่งให้ไปอบรมที่ต่างประเทศกันเป็นว่าเล่น ทั้งที่ฮ่องกงและสหรัฐอเมริกา" ผู้บริหารคนหนึ่งของแมคโดนัลด์เล่าให้ฟัง

เมื่อตอนที่เดช บุลสุข ไปสัมภาษณ์และคัดเลือกนั้น ทวีได้รับข้อเสนอจากอีกหลายบริษัท ซึ่งหนึ่งในหลาย ๆ บริษัทนี้ก็เป็นกิจการของเพื่อนที่อยากได้ทวีเข้าไปช่วยบริหารรวมอยู่ด้วย

แต่ทวี ก็เลือกแมคโดนัลด์ด้วยเหตุผลที่คล้าย ๆ กับวันชัยคือ "มันเป็นบริษัทอินเตอร์เนชั่นแนลที่มันคงมีระบบการทำงานที่สมบูรณ์แบบ มีสาขาทั่วโลกกว่า 9,000 สาขา มีทรัพย์สินมหาศาลขนาดสามารถสร้างมหาวิทยาลัยแฮมเบอเกอร์ได้ ซึ่งมีระบบการให้การศึกษาแก่คนของเขาครบถ้วน มีการวิจัยและการพัฒนา (อาร์แอนด์ดี) ตลอดเวลา และที่สำคัญก็คือเพิ่งจะเข้ามาเปิดสาขาในประเทศไทย

เป็นต้นทรีโอเปนนิ่ง สำหรับผมก็เห็นว่ามันจะต้องท้าทายมากที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการบุกเบิกตลาดทางด้านนี้ ก็รู้สึกชอบมาก ๆ"

ทวี ผ่านการเทรนนิ่งทุกหลักสูตรเท่า ๆ กับวันชัย ซึ่งรวมทั้งการไปเข้ามหาวิทยาลัยแฮมเบอเกอร์ที่สหรัฐอเมริกาด้วย

"จะต่างกันนิดก็ตรงที่ช่วงไปเข้าคอร์สที่ฮ่องกงผมถูกคุณเดชส่งไปดูงานที่ไต้หวันอีก 1 อาทิตย์ เกี่ยวกับการนำมันฝรั่งดิบมาเข้ากระบวนการเพื่อทำเป็นเฟรนชฟราย คือเดิมเราตั้งใจว่าจะนำเข้าเฟรนชฟรายสำเร็จรูปที่ผ่านการแช่แข็งมาใช้ แต่ก็พบว่ามันมีปัญหานิดหน่อย ก็ต้องทำเองทั้งหมด ซึ่งช่วงนั้นร้านของเรายังไม่เปิด" ทวี ชี้แจง

ทวี เข้าทำงานโดยเริ่มต้นที่ตำแหน่ง FIRST ASSISTANT-MANAGER และเขาบอกว่าเขาชอบงานที่ทำมาก ๆ "เหตุผลก็คือเราจะต้อง ALERT อยู่ตลอดเวลา เพราะว่าขณะที่เราทำงานเราสามารถเรียนรู้ประสบการณ์ที่ผ่าน ๆ เข้ามาได้ทุกวันแล้วก็ระบบการทำงานของที่นี่ก็เป็นระบบที่คุณเดชเปิดใจมาก เรามักจะเรียนรู้จากข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้น คือในส่วนที่เรารับผิดชอบเรามีสิทธิตัดสินใจเต็มที่แล้ว ไม่มีมานั่งว่ากันว่าคุณทำผิดเรื่องนี้เรื่องนั้น แต่เมื่อเราผิดไปแล้วเราเก็บรับบทเรียนและเราจะไม่ผิดในปัญหาเดียวกันนี้อีกเป็นครั้งที่ 2 ในระบบอย่างนี้มันทำให้เรามี CONFIDENCE ในการทำงาน และในขณะเดียวกันเราก็มีความระมัดระวังสูงขึ้น..."

และที่ทำให้ชอบไม่ยิ่งหย่อนกว่ากันก็คือ การได้มีโอกาสพบปะคนหลาย ๆ ประเภท โดยเฉพาะอย่างลูกค้าของแมคโดนัลด์ที่ต่างคนก็ต่างจิตต่างใจ "มันทำให้ไม่เบื่อ เมื่อมีบางคนต่อว่าเราและเราจะต้องแก้ปัญหาของเขา" ทวี สรุป

ปัจจุบัน ทวี มีตำแหน่งเป็น SENIOR FIRST ASSISTANT MANAGER

และในไม่นานวันนี้ทวีจะได้รับการแต่งตั้งให้เป็น STORE MANAGER ของร้านแมคโดนัลด์ร้านที่สอง ซึ่งจะตั้งที่ไหนนั้นกว่าหนังสือฉบับนี้ตีพิมพ์ก็คงจะทราบกันเรียบร้อยแล้ว

สมชาย เชิดไชยธำรง "ลูกค้าที่หน้าบึ้งตึงต้องทำให้เขายิ้มกลับไป"

เพื่อนร่วมงานมักจะเรียกสมชาย เชิดไชยธำรง ว่า "แซม" เขาเป็นศิษย์เก่าโรงเรียนพณิชยการพระนคร เคยทำงานกับธนาคารกสิกรไทยแล้วลาออกไปศึกษาต่อระดับปริญญาตรีและโททางด้านการบริหารที่โอคลาโฮมา ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยระหว่างเรียนที่นั่นก็ทำงานเป็นพนักงานร้านแมคโดนัลด์ไปด้วย

"ผมทำงานกับแมคโดนัลด์ประมาณปีครึ่ง ผมจึงเรียนรู้งานมาพอสมควรในระดับพนักงาน ซึ่งเมื่อกลับมาอ่าน

พบประกาศรับสมัครแมเนจ – เม้นท์เทรนนีจากบางกอกโพสต์ ผมก็สมัครคุณเดชก็รับไว้ก็อาจจะเป็นเพราะเห็นว่าผมเคยทำงานกับแมคโดนัลด์มาแล้วก็เป็นได้" สมชาย บอกกับ "ผู้จัดการ" ซึ่งแมเนจเม้นท์เทรนนีรุ่นเดียวกับสมชายนั้นมีสมัครกันเข้ามาทั้งหมดเกือบ 800 คนและเพียง 5 คนได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมงานกับแมคโดนัลด์

สมชาย มีตำแหน่งในปัจจุบันเป็น FIRST ASSISTANT MANAGER และถูกวางตัวให้เตรียมรับตำแหน่งผู้จัดการร้านแมคโดนัลด์ร้านที่สามที่จะต้องเปิดขึ้นในอนาคตข้างหน้า เพราะฉะนั้นทางด้านการเทรนนิ่งสมชายจึงผ่านมาพอ ๆ กับวันชัยและทวี ผู้จัดการร้านที่อัมรินทร์พลาซ่าและ "เตรียม" ผู้จัดการร้านแห่งที่สอง

"คือหลังจากคุณเดชรับพวกผมรุ่น 5 คนเข้ามาแล้วก็ส่งไปฝึกงานที่ฮ่องกงเป็นเวลา 5 วัน เรียกว่า ON THE JOB EVALUATION พอคุณเดชบอกว่าผ่าน ผมก็อยู่ต่อที่ฮ่องกงซึ่งผมอยู่นานกว่าคนอื่นหน่อย คืออยู่ 4 เดือนครึ่งจนพูดภาษากวางตุ้งได้หลายคำ แล้วก็เข้าคลาส BASIC OPERATION COURSE เสร็จแล้วก็กลับเมืองไทยเพื่อเตรียมตัวเปิดร้านในวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2528 หลังจากนั้นเมื่อราว ๆ เดือนกรกฎาคมปีที่แล้วก็ส่งผมกับเพื่อนอีกคนไปเข้าคลาสไอโอซีที่สิงคโปร์ (INTERMEDIATE OPERATION COURSE) ต่อไปก็เข้าคลาสเออีซี (APPLIED EQUIPMENT COURSE) แล้วก็เอไอซี (APPLIED OPERATION COURSE) ที่มหาวิทยาลัยแฮมเบอเกอร์เป็นหลักสูตรสุดท้ายที่ผมได้เข้าไปเทรนนิ่ง..." สมชาย เล่าให้ฟัง

สมชาย เป็นผู้บริหารร้านอีกคนหนึ่งที่ยอมรับตรง ๆ ว่า การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในระหว่างการทำงานนั้นมีกันเกือบทุกวันและไม่ค่อยจะซ้ำปัญหาเสียอีกด้วย

"โดยเฉพาะลูกค้าที่หน้าบึ้งตึงไม่พอใจบริการหรือบางสิ่งบางอย่างของเรา หน้าที่ที่เราจะต้องทำก็คือต้องทำให้เขายิ้มกลับออกไปให้ได้ อันนี้ยากที่สุด ประสบการณ์เท่านั้นที่จะทำให้เราแก้ปัญหาได้ตก"

สมชายบอกว่า แน่นอน..บรรดาลูกค้าที่ชอบ COMPLAIN นั้นส่วนมากจะเป็นคนไทยเพราะลูกค้าใหญ่ของร้านเป็นคนไทย แต่เรื่องที่คนต่างประเทศชอบ COMPLAIN บากก็คือมักจะ

สร้างเป็นสมาชิก "ผู้จัดการ" วันนี้ ท่านมีสิทธิ์เลือกหนังสือฉบับพิเศษ ฉบับใดฉบับหนึ่งได้ฟรี!!

[illegible]

ให้ข้อคิดแก่ผู้อ่านได้หลายด้าน

[illegible]

เพิ่มเติมเข้าไปอีก

ฉบับนี้มีความหนา 250 หน้า ราคาเพียง 55 บาท

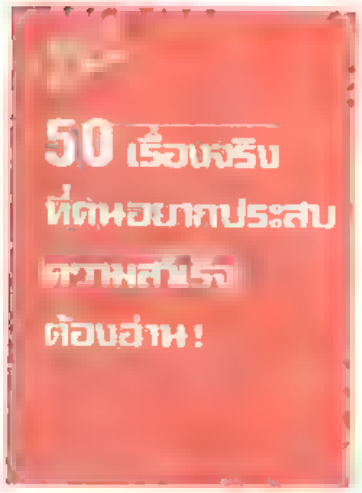
"ผู้จัดการฉบับ 50 เรื่องจริง" ที่คนอยากประสบความสำเร็จต้องอ่าน ความหนากว่า 300 หน้า พิมพ์ด้วยกระดาษอนด์อย่างดี

50 เรื่องจริง เป็นหนังสือที่เราถอดความจากต้นฉบับภาษาอังกฤษชื่อ [illegible]

เนื้อเรื่องเป็นการบรรยายโดยใช้ข้อเท็จจริงถึง คนเก่ง 50 คนที่ประสบความสำเร็จ และได้นำเอาประสบการณ์ของตัวเองมาเล่าให้ฟังว่า เขาขายตัวเอง ขายสินค้า ขายความคิด หรือขายภาพพจน์นั้น เขาขายสำเร็จได้อย่างไร ?

แทนที่จะต้องอ่านทฤษฎีที่มีคนเขียนไว้แพร่หลายแล้ว ก็ลองมาอ่านเรื่องที่เกิดขึ้นจริงๆ บ้าง

ราคา 70 บาท



"ผู้จัดการฉบับรายงานประจำปี" [illegible] ผู้จัดการทุกๆ ฉบับทั้งฉบับรายเดือนและฉบับพิเศษที่เราแทรกออกมาในอดีต

โดยเฉพาะขนาดของหนังสือได้เปลี่ยนจากขนาดมินิที่ผู้อ่านเคยสัมผัสมาเป็นขนาดเดียวกับนิตยสารฟอร์จูนอันเลื่องชื่อของต่างประเทศ

ผู้จัดการฉบับรายงานประจำปี เป็นฉบับที่เราคัดเลือกเรื่องเด่นๆ ที่เคยตีพิมพ์มาแล้ว [illegible] วิกฤตของธนาคารกรุงเทพช่วงที่มีข่าวลือว่าจะล้ม เรื่องของผู้บริหารธนาคารเอเชียทรัสต์ [illegible] และได้พยายามติดต่อขอซื้อแบบรวมเล่มมาที่สำนักงานของเราอยู่บ่อยๆ

[illegible]ผู้จัดการฉบับรายงานประจำปีนี้จึงจะมีประโยชน์อย่างน้อยที่ 2 ประการสำหรับผู้ต้องการเก็บรวบรวมหนังสือไว้ในห้องสมุดส่วนตัวหรือของหน่วยงาน คือประการแรก บางเรื่องที่เคยตีพิมพ์อยู่ในฉบับที่จำหน่ายหมดเกลี้ยงตลาดไปแล้วก็จะได้สมหวังกันตอนนี้ [illegible] ให้ครบชุดตั้งแต่ฉบับแรกถึงฉบับปัจจุบัน

ผู้จัดการฉบับรายงานประ[illegible]ปีนี้ราคา 65 บาท

ผู้จัดการ

นิตยสาร สำหรับนักบริหาร และผู้จัดการ

กรุณากรอกใบสมัครและใส่ของพร้อมเช็คส่วนตัว/เช็คของขวัญ/ธนาณัติ/แคชเชียร์เช็ค/หรือตั๋วแลกเงิน สั่งจ่าย ป.ณ. กลาง ในนาม "ผู้จัดการ" ตู้ ป.ณ. 700 ป.ณ. กลาง กทม. 10501

ข้าพเจ้า (ชื่อและนามสกุล)

ที่อยู่

โทร. _____ รหัสไปรษณีย์

☐ สมาชิกใหม่ ☐ สมาชิกเก่าหมายเลข

มีความประสงค์ขอเป็นสมาชิก "ผู้จัดการ" จำนวน 12 ฉบับ (1 ปี) เป็นเงิน 300 บาท โดยข้าพเจ้าขอเลือกฉบับ แถมฟรี (เพียง 1 เล่ม)

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับพิเศษ วมเกตความ

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับ 50 เรื่องจริง

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับรายงานประจำปี

ลงชื่อ(ลายเซ็น)_____

ผู้จัดการ

นิตยสาร สำหรับนักบริหาร และผู้จัดการ

กรุณากรอกใบสมัครและใส่ของพร้อมเช็คส่วนตัว/เช็คของขวัญ/

"ผู้จัดการ" ตู้ ป.ณ. 700 ป.ณ. กลาง กทม. 10501

ข้าพเจ้า (ชื่อและนามสกุล)

โทร. _____ รหัสไปรษณีย์

☐ สมาชิกใหม่ ☐ สมาชิกเก่าหมายเลข

มีความประสงค์ขอเป็นสมาชิก "ผู้จัดการ" จำนวน 12 ฉบับ (1 ปี) เป็นเงิน 300 บาท โดยข้าพเจ้าขอเลือกฉบับ แถมฟรี (เพียง 1 เล่ม)

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับพิเศษ วมเกตความ

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับ 50 เรื่องจริง

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับรายงานประจำปี

ลงชื่อ(ลายเซ็น)

ผู้จัดการ

กรุณากรอกใบสมัครและใส่ของพร้อมเช็คส่วนตัว/เช็คของขวัญ/ธนาณัติ/แคชเชียร์เช็ค/หรือตั๋วแลกเงิน สั่งจ่าย ป.ณ. กลาง ในนาม "ผู้จัดการ" ตู้ ป.ณ. 700 ป.ณ. กลาง กทม. 10501

ข้าพเจ้า (ชื่อและนามสกุล)_____

ที่อยู่

โทร. _____ รหัสไปรษณีย์

สมาชิกใหม่ ☐ สมาชิกเก่าหมายเลข

มีความประสงค์ขอเป็นสมาชิก "ผู้จัดการ" จำนวน 12 ฉบับ (1 ปี) เป็นเงิน 300 บาท โดยข้าพเจ้าขอเลือกฉบับ แถมฟรี (เพียง 1 เล่ม)

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับพิเศษ วมเกตความ

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับ 50 เรื่องจริง

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับรายงานประจำปี

☐ วีซ่า ☐ มาสเตอร์ ☐ เครดิตสยามไทย

หมายเลขบัตร_____ วัน/ปีหมดอายุ

กรุณาเริ่มส่งให้ข้าพเจ้าตั้งแต่ฉบับประจำเดือน_____เป็นต้นไป

ลงชื่อ(ลายเซ็น)

ผู้จัดการ

กรุณากรอกใบสมัครและใส่ของพร้อมเช็คส่วนตัว/เช็คของขวัญ/ธนาณัติ/แคชเชียร์เช็ค/หรือตั๋วแลกเงิน สั่งจ่าย ป.ณ. กลาง ในนาม "ผู้จัดการ" ตู้ ป.ณ. 700 ป.ณ. กลาง กทม. 10501

ข้าพเจ้า (ชื่อและนามสกุล)

ที่อยู่ _____

โทร. _____ รหัสไปรษณีย์

☐ สมาชิกใหม่ ☐ สมาชิกเก่าหมายเลข

มีความประสงค์ขอเป็นสมาชิก "ผู้จัดการ" จำนวน 12 ฉบับ (1 ปี) เป็นเงิน 300 บาท โดยข้าพเจ้าขอเลือกฉบับ แถมฟรี (เพียง 1 เล่ม)

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับพิเศษ วมเกตความ

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับ 50 เรื่องจริง

☐ "ผู้จัดการ" ฉบับรายงานประจำปี

สำหรับบัตรเครดิต

☐ วีซ่า ☐ มาสเตอร์ ☐ เครดิตสยามไทย

หมายเลขบัตร_____ วัน/ปีหมดอายุ_____

กรุณาเริ่มส่งให้ข้าพเจ้าตั้งแต่ฉบับประจำเดือน_____เป็นต้นไป

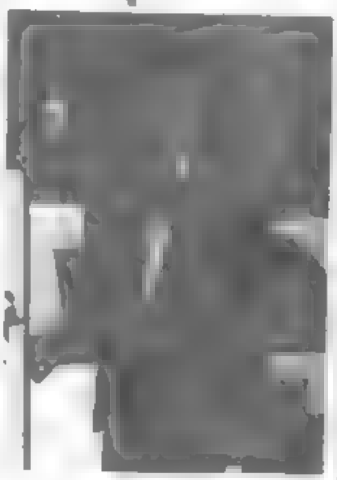
ลงชื่อ(ลายเซ็น)

เปรียบเทียบว่าที่นั่นเขามีอย่างนั้นที่นี่ไม่เห็นมี ซึ่งเราต้องพิจารณา ถ้าเขามั่วคือเรารู้ว่าแมคโดนัลด์ทั่วโลกเขาไม่ทำอย่างที่ว่านั้นแน่ เราก็แน่ใจว่าเขาผิด อย่างเช่นมาบอกว่าจะให้ลูกของเขาเล่นม้าหมุนคนเดียวคนอื่นเล่นไม่ได้แล้วบอกว่าเมืองนอกเขาเป็นอย่างนี้เราก็ทราบดีว่าไม่มีที่ไหนเขาทำอย่างนั้นหรอก หรือบางทีทำเป็นรู้มากกว่าเราหรือคิดว่าพนักงานเราไปยิ้มหัวเราะเขา คือบางทีเราก็เข้าไปทักทายเชิญเขามาที่เคาท์เตอร์เขาก็ดำหนิว่าไปเร่งเขา เราก็ต้องอธิบายว่ามันเป็นส่วนหนึ่งของการบริการเพื่อให้คุณได้รับบริการที่รวดเร็วขึ้น ไม่ใช่ยืนเก้ ๆ กัง ๆ ดูเมนูไม่รู้จะสั่งอะไร หรือพูดภาษาอังกฤษผิด แต่โอ.เคบางทีเขาก็มีเหตุผลเช่นเด็กของเราบอกว่า CAN I HELP YOU ? บางคนก็พูดกับเราดี ๆ ว่าควรจะพูดว่า MAY I HELP YOU ? แต่ก็นั่นแหละบางรายเห็นว่าคนของเราพูดภาษาอังกฤษผู้ไม่ได้พยายามเอาภาษามาเป็นข้อได้เปรียบเพื่อดิโน่นดินี่..."

ทุก ๆ ปัญหาที่พบนี้สมชาย ให้ข้อคิดเห็นว่า "ทุกกรณีเราต้องใจเย็นหรือบางครั้งเราต้องยอมเสียของบ้าง เช่นดำหนิว่าแฮมฯของเราไม่ดีเราเปลี่ยนให้เพื่อให้เขาสบายใจ...."

ฟัง ๆ ดูแล้วการบริหารร้านขายอาหารก็คงไม่ใช่สิ่งที่จะทำกันได้ง่าย ๆ เหมือนกัน

วัชราภรณ์ มังกรกาญจน์ "ชอบเพื่อนร่วมทีมมากที่สุด"



วัชราภรณ์ เข้าทำงานกับแมคโดนัลด์รุ่นเดียวกับ "แซม" –สมชาย เชิดไชยจำรง หรือพูดอีกทีก็คือเป็นแมเนจเม้นท์เทรนนีรุ่นที่สองจำนวน 6 คน (ร้านแมคโดนัลด์รับแมเนจเม้นท์เทรนนีไปแล้ว 3 รุ่น มีวันชัย จันทร์วัฒรังกูลกับ ทวี จงควินิต เป็นรุ่นแรก สมชาย เชิดไชยจำรง กับวัชราภรณ์ มังกรกาญจน์และอีก 3 คนเป็นรุ่นที่ 2 ส่วนรุ่นที่ 3 เริ่มรับสมัครเมื่อต้น ๆ ปี 2529 นี้) โดยวัชราภรณ์เป็นผู้หญิงเพียงคนเดียวที่ได้รับการคัดเลือกให้เข้ามาอยู่ในทีมบริหารร้านแมคโดนัลด์ จากจำนวนผู้สมัครทั้งหมดเกือบ 800 คนและกว่า 300 คนเป็นหญิง

โดยส่วนตัวแล้ววัชราภรณ์ก็มีสภาพเหมือน "ไข่ในหิน" ของทีม แต่โดยความสามารถแล้ววัชราภรณ์ก็เป็นที่ยอมรับของทุกคน

วัชราภรณ์ เป็นศิษย์เก่าเซนต์โยเซฟคอนแวนต์ซึ่งเรียนตั้งแต่ชั้นประถมจนจบ ม.ศ. 5 แล้วไปได้ปริญญาตรีทางด้านอักษรศาสตร์ที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เริ่มทำงานครั้งแรกกับบริษัทเถกิงทัวร์ จากนั้นก็มาทำงานกับแมคโดนัลด์ด้วยเหตุผลว่ารู้จักและชื่นชมชื่อเสียงตลอดจนความสำเร็จของแมคโดนัลด์มานานแล้ว

"บรรยากาศการทำงานแปลกกว่างานอื่นๆ คือเคยผ่านงานออฟฟิสมาแล้ว เคยออกไปต่างประเทศกับงานทางด้านการท่องเที่ยวมาแล้วก็ยังรู้สึกว่าต่างจากที่นี่ ที่นี่เรามีปัญหาใหม่ ๆ อยู่ทุกวัน เราต้องคิดต้องตัดสินใจทุกวัน ต้องวิ่งไปกับโลก พบกับสิ่งที่ท้าทาย...." วัชราภรณ์ พูดถึงงานในปัจจุบันของเธอ

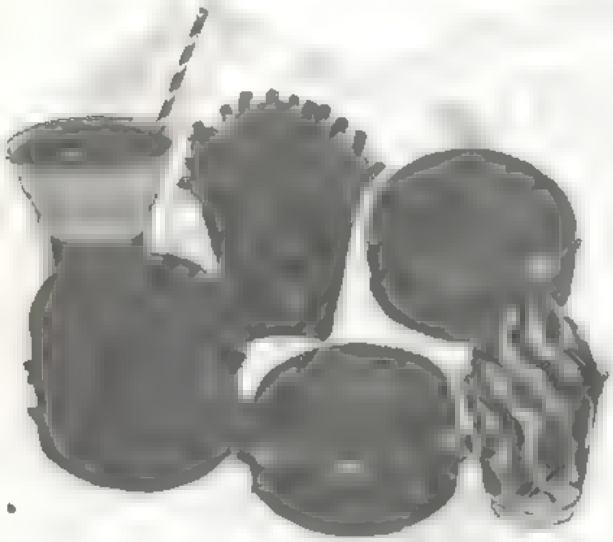
ในช่วงแรก ๆ นั้น วัชราภรณ์ ก็ทำงานทางด้านโอเปอเรชั่นเช่นเดียวกับเพื่อนร่วมทีมอีกหลายคน "โดยเราแบ่งเป็น 2 ผลัด เป็นผลัดเช้าซึ่งจะต้องเริ่มงานตั้งแต่ก่อนเปิดร้าน ต้องมาวอร์มอัปต่าง ๆ ไว้ให้พร้อม ส่วนอีกผลัดก็จะอยู่จนหลังร้านปิดจะต้องทำความสะอาดร้านทำความสะอาดเครื่องใช้ไม้สอยเครื่องครัวทุกชิ้นจนเสร็จจึงกลับบ้านได้ แต่ก็ด้วยความเป็นผู้หญิงกลับบ้านดึก ๆ ดื่น ๆ อันตราย ทางเพื่อนร่วมทีมตลอดจนผู้ใหญ่ก็เห็นใจ....."

จากงานทางด้านโอเปอเรชั่นซึ่งวัชราภรณ์ทำอยู่ประมาณ 1 ปี หน้าที่ในปัจจุบันจึงเป็นทางด้าน CUSTOMER & PUBLIC RELATIONS ซึ่งโดยบุคลิกแล้วก็นับว่าเหมาะมาก

"ผู้จัดการ" ได้ถามวัชราภรณ์ว่า ตั้งแต่เข้าร่วมงานกับแมคโดนัลด์รู้สึกประทับใจสิ่งใดมากที่สุด

"เพื่อนร่วมทีมค่ะ คือคิดอยู่เสมอว่าเราเป็นคนในทีมเดียวกัน ต้องช่วยกันทั้งนี้ก็เพื่อแมคโดนัลด์ของเรา..." วัชราภรณ์ ตอบให้ฟัง

365 วันที่ไม่เคยหยุดนิ่งของร้านแมคโดนัลด์'ส



เบื้องหลังความสำเร็จของร้านแมคโดนัลด์'ส ที่ทันรินทร์-พลาซ่านั้นมีทีมงานหลายๆ สิ่งประกอบกัน ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพของอาหาร, บริการที่รวดเร็ว, ความสะอาดไปจนถึงการไม่เอาเปรียบลูกค้า และอีกสิ่งหนึ่งที่ไม่ควรจะมองข้ามไปก็คือ กิจกรรมทางด้านส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ตัวเองไปด้วยเสร็จสรรพ ซึ่งก็เป็นกิจกรรมที่แมคโดนัลด์'ส จัดให้มีขึ้นต่างต่อเนื่องเป็นระยะๆ นับเป็นเสน่ห์อย่างหนึ่งที่สามารถผูกใจลูกค้าได้อยู่หมัด ตั้งแต่ระดับคุณหนูๆ ไปจนถึงระดับคุณพ่อบ้านแม่บ้านทีเดียว

กิจกรรมที่ว่านี้แมคโดนัลด์'ส ได้เริ่มตั้งแต่ช่วงเปิดร้านใหม่ๆ เมื่อปีกว่าๆ ที่ผ่านมา ซึ่งจากวันนั้นมาจนถึงวันนี้ "ผู้จัดการ" ได้ตกลงบันทึกไว้ทุกระยะก็พบว่าประกอบด้วยกิจกรรมดังต่อไปนี้

9-24 มีนาคม 2528 *จัดรายการร่วมกับสายการบินฟิลิปปินส์แอร์ไลน์ ชิงรางวัลตั๋วเครื่องบินไปกลับกรุงเทพฯ-ซานฟรานซิสโก และกรุงเทพฯ-ฮอนโนลูลู รางวัลละ 2 ที่นั่ง โดยลูกค้าซื้อสินค้าทุก 100 บาทจะได้รับคูปองสำหรับชิงรางวัล 1 ชิ้น (1 หมายเลข)*

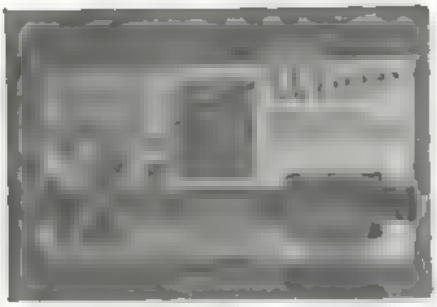
16 มีนาคม 2528 *ฉลองการเปิดร้านอย่างเป็นทางการโดยจอห์น กันเธอร์ คีน เอกอัครราชทูตสหรัฐฯ ประจำประเทศไทย (ขณะนั้น) ให้เกียรติมาเป็นผู้ตัดริบบิ้นเปิดร้าน*
พร้อมๆ กับเป็นช่วงที่โรนัลด์ แมคโดนัลด์ (ตัวตลกที่เป็นสัญลักษณ์ของร้านแมคโดนัลด์'สทั่วโลก) ได้ออกไปเยี่ยมและเปิดการแสดงที่มูลนิธิดวงประทีปและมอบเงินสมทบทุนมูลนิธิด้วย

20 กรกฎาคม - 31 สิงหาคม 2528 *แจกทีคันหนังสือ*

8-30 กันยายน 2528 *แจกหวี*

1-31 ตุลาคม 2528 *จัดรายการร่วมกับบริษัทไทยอินเตอร์เนชั่นแนล โปรดักส์ โดยให้ลูกค้าได้ร่วมสนุกกับการทายเม็ดซอคโกแลต เอ็มแอนด์เอ็มที่บรรจุอยู่ในขวดว่ามีจำนวนเท่าไร รายการนี้รางวัลที่ 1 เป็นเครื่องเล่นวิทยุเทปจำนวน 3 รางวัล ส่วนรางวัลที่ 2 เป็นซอคโกแลตที่ตั้งเป็นปริศนา 3 รางวัล*

1 พฤศจิกายน - 1 ธันวาคม 2528	จัดรายการประกวดระบายสีภาพและต่อเติมภาพในหัวข้อ "โรนัลด์ แมคโดนัลด์, ฉัน และเพื่อนๆ" รายการนี้เป็นการเอาใจคุณหนูๆ โดยเฉพาะ
17 ธันวาคม 2528 - 19 มกราคม 2529	จัดรายการชื่อ "นับปลาว่ายวน สนุกสนานมีรางวัล" โดยให้ลูกค้าทายจำนวนปลาในตู้โชว์ว่ามีกี่มากน้อยตัว รายการนี้รองอธิบดีกรมประมง-ปลอดประสพ สุรัสวดี ได้ให้เกียรติมาทำพิธีปล่อยปลาลงตู้ร่วมกับ วิฑูรย์ เทียนรุ่งศรี ผู้จัดการบริษัทไวท์เครนเนอเซอรี จำกัด และ เดช บุลสุข กรรมการผู้จัดการบริษัทแมคไทย เจ้าของร้านแมค-โดนัลด์'ส ซึ่งแต่ละท่านก็จะปล่อยปลาจำนวนต่างๆ กัน ก็ดูเหมือนว่าจะมีผู้ตอบถูกหลายคน
20-23 ธันวาคม 2528	มีรายการอาหารค่ำกับซานตาครอส ทางร้านจัดเป็นรายการพิเศษเพื่อส่งความสุขช่วงคริสต์มาสและปีใหม่แก่ลูกค้าโดยมีการขับร้องเพลงประสานเสียง โดยผู้จัดการและพนักงานของร้าน รวมทั้งมีซานตาครอสมาแจกของขวัญแก่เด็กๆ เปนอภินันทนาการจากแมคโดนัลด์เนื่องในเทศกาลดังกล่าวด้วย
21 ธันวาคม 2528	มีรายการพิเศษแทรกเข้ามาโดยไม่ตั้งใจ คือการผลิตแฮมเบอร์เกอร์จำนวน 10,000 ชิ้น สำหรับพนักงานของธนาคารกรุงเทพ ใน "มหกรรมคุณภาพ ครั้งที่ 1" ที่อินดอร์สเตเดี้ยม หัวหมาก ออร์เดอร์ที่สั่งครั้งเดียว 10,000 ชิ้นนี้ ถูกบันทึกเป็นสถิติของร้านแมคโดนัลด์ทั่วโลกไปแล้ว คือทำลายสถิติสูงสุดเดิมจำนวน 8,000 ชิ้น ของร้านแมค-โดนัลด์ร้านหนึ่งในสหรัฐฯลงไปได้อย่าง
24 ธันวาคม 2528	เริ่มขายแอปเปิ้ลพาย ซึ่งเป็นสินค้าใหม่ตัวแรกที่เพิ่มขึ้นจากรายการอาหารที่มีตั้งแต่เปิดร้าน
7 กุมภาพันธ์ - 9 มีนาคม 2529	จัดรายการ "พวงกุญแจบิกแมคแสนน่ารัก" โดยลูกค้าที่ซื้อบิกแมคสามารถนำกล่องบิกแมคมาแลกซื้อพวงกุญแจที่ว่านี้ได้ในราคาอันละ 7 บาท



26 กุมภาพันธ์ 2529 *ขายแฮมเบอเกอร์ชิ้นที่ 1 ล้าน ซึ่งลูกค้าผู้โชคดีซื้อได้ชิ้นที่ 1 ล้านไป ได้รับรางวัลเป็นสร้อยคอทองคำพร้อมจี้ลักรูปตัว "เอ็ม" และโล่เกียรติยศเป็นรางวัลเนื่องในโอกาสพิเศษนี้*

1 มีนาคม - 30 เมษายน 2529 *เป็นช่วงแนะนำวนิลาโคน ซึ่งขายพิเศษในราคา 5 บาท หรือจะได้ฟรีด้วยสแตมป์โรบินสันจำนวน 2 ดวง เฉพาะแสตมป์นั้นสามารถใช้ไปได้ถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2529*

1 มีนาคม - 31 พฤษภาคม 2529 *ร่วมรายการกับ "โค้กทุกฝ่ามหาสนุก"*

15-16 มีนาคม 2529 *จัดฉลองครบรอบเปิดร้าน 1 ปี มีของขวัญของรางวัลตลอดจนการแสดงการละเล่นต่างๆ ตลอดทั้ง 2 วัน*

4-20 เมษายน 2529 *ร่วมรายการกับอัมรินทร์พลาซ่าและโซโก้ จัดงาน "อัมรินทร์ฟันแฟร์" โดยจัดเป็นสวนสนุก "แมคโดนัลด์แลนด์" มีเกมให้ผู้มาใช้บริการในอัมรินทร์พลาซ่าได้เข้าแข่งขันชิงรางวัล*

24 เมษายน - 30 มิถุนายน 2529 *จัดรายการแกรนด์ซีลเบอเกอร์โบนัสการ์ด*

16 พฤษภาคม 2529 *เริ่มแนะนำ "แมคไก่" เป็นรายการอาหารใหม่อีกตัวหนึ่งเพิ่มเติมเข้าไปในเมนูอาหาร*

กิจกรรมทั้งหลายนี้ เดช บุลสุข กล่าวกับ "ผู้จัดการ" ว่า "เราจะไม่โหมโฆษณาบอกว่าเป็นรายการพิเศษ เราบอกธรรมดาๆ ว่าเราก่าลังมีกิจกรรมอะไรสาหรับลูกค้า แล้วเรามาจัดข้างในของเราให้ดีๆ ใครมาแล้วรู้สึกเซอร์ไพรซ์ ไม่ใช่บอกว่าพิเศษ แต่พอเข้ามาเจอแล้วก็งั้นๆ จัดอะไรอีกเขาก็ไม่เชื่อถือว่าจะมีอะไรพิเศษจริง "

สิ่งนี้ก็คงจะเป็นเคล็ดลับอันหนึ่งของแมคโดนัลด์ซึ่งก็คงจะส่งผลต่อไปถึงการจัดกิจกรรมในภายภาคหน้า

ทนทานนาน 10 ปี

เช่นเดียวกับ อาคารทันสมัยอีกหลายต่อหลายแห่งในเมืองไทย "ไอทีเอฟ สีสมพาเลซ คอนโดมิเนียม" เลือกใช้ "ทีโอเอ ชุปเปอร์ชิลด์" เป็นสีทาภายนอก เพื่อ ความงามสง่าอันยาวนานของอาคารหลังนี้

"ทีโอเอ ชุปเปอร์ชิลด์" สีเพียวอะครีลิคแท้ 100% ที่ให้ผิวฟิล์มนวลงาม คงทนแท้จริง ผ่านการทดสอบด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ภายใต้สภาวะอากาศต่าง ๆ อันรุนแรง ซ้ำแล้วซ้ำเล่า จนมั่นใจในผลการคุ้มครองที่ยาวนาน นับ 10 ปี

เบื้องหลัง "เสื้อนอก" นี้ มักมีอาชญากรรม

เชื่อหรือไม่ว่า วงเงินที่หมุนเวียนอยู่ในการก่ออาชญากรรมทางธุรกิจในเมืองไทยมีร่วม 5 แสนล้านบาทต่อปี หรือครึ่งหนึ่งของผลผลิตประชาชาติ แต่ปรากฏว่ากรมตำรวจมีมือปราบชั้นดีที่พอรับมือกับอาชญากรสวมเสื้อนอกได้ไม่เกิน 10 นาย และซ้ำร้ายกว่านั้นแม้กระทั่งความหมายของคำว่าอาชญากรรมทางธุรกิจจริงๆ ก็ยังหานายตำรวจที่เข้าใจจริงๆ ได้น้อยลงไปอีก เพราะฉะนั้นทางเดียวที่จะช่วยป้องกันภัยร้ายแรงเหล่านี้ไว้ได้ก็คือ ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องช่วยกันกระชากหน้ากากอาชญากรธุรกิจออกจากคราบผู้ดีใส่เสื้อนอกให้จงได้... และนี่คือส่วนหนึ่งที่ "ผู้จัดการ" ทำ

ทำความรู้จักกับ ซาอุดิ อาราเบีย ก่อนที่คุณ จะบินไปถึง

ถ้าคุณกำลังจะบินไปทำงานที่ซาอุดิ อาราเบีย คุณควรจะเลือกบินกับสายการบินซาอุเดีย เพราะเราคือสายการบินที่นำน้ำใจไมตรีของชาวซาอุดิ อาราเบียมาสู่คุณ บนเครื่องบิน คุณจะได้รับความสะดวกสบาย จากที่นั่งกว้างขวาง อาหารครบรส และบริการที่เป็นกันเอง คุณจะรู้สึกเหมือนว่า ได้รู้จักเป็นเพื่อนกับซาอุดิ อาราเบีย ก่อนที่จะบินถึงเสียอีก

[illegible]	เที่ยวบิน SV 381 [illegible] น.	[illegible]
ศุกร์	เที่ยวบิน SV 387 12.15 น.	[illegible]
พฤหัสบดี	เที่ยวบิน SV 383 [illegible] น.	[illegible]
พฤหัสบดี	เที่ยวบิน SV 385 [illegible] น.	[illegible]

ถ้าจะบินไปทำงาน เชิญบินกับซาอุเดีย โทรศัพท์ขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ 236-9395-403 236-0112

saudia
ยินดีต้อนรับสู่โลกของเรา

[illegible]

อาชญากรธุรกิจ

พ.ต.ท.ประจักษ์ศิลป์ สุพรรณเภสัช *นายตำรวจระดับมันสมองที่เป็นผู้ผลักดันการจัดตั้งกองธุรกิจอาชญากรรม เพื่อรับมือกับบรรดาอาชญากรธุรกิจทุกรูปแบบ*

"สังคมไทยเราประกอบธุรกิจมีคุณธรรมน้อยลงทุกที จำได้ว่าสมัยก่อนช่วงปฏิวัติ 2514 ก็มีเรื่องนักจัดสรรที่ดินที่ขี้โกงเกิดขึ้นมา คนซื้อบ้านที่ดินไปแล้วก็โอนไม่ได้ ต่อมาก็มีเรื่องตลาดหลักทรัพย์ก็มีคนโชคร้ายกันมาก แล้วก็เรื่องหลอกลวงคนไปฝากเงินกับทรัสต์แล้วเอาเงินไปใช้กันอย่างสุรุ่ยสุร่าย แล้วก็มาถึงเรื่องแชร์ซึ่งเป็นการหลอกลวงประชาชนที่หนักที่สุดอีกครั้งของไทย การปลอมปนสินค้าอาหารและยาก็มีอันตรายใหญ่หลวง ต่อประชาชนและประเทศชาติ ที่เราหาตลาดส่งสินค้าออกยากก็เพราะความเห็นแก่ตัวของคนบางคนนี่เอง

ทั้งหมดนี้เป็นอาชญากรรมที่หนักกว่าธรรมดา รัฐต้องให้ความสนใจมากกว่า แต่อาชญากรรมก็ไปเร็วกว่ากลไกรัฐ เราจำเป็นอย่างยิ่งต้องมีกฎหมายมาควบคุมอาชญากรรมทางธุรกิจ แต่ก็ต้องมีเจ้าหน้าที่ผู้ใช้กฎหมายซึ่งต้องเป็นผู้รู้และเชี่ยวชาญ และที่สำคัญต้องใช้กฎหมายโดยสุจริตด้วย"

ดร.อุกฤษ มงคลนาวิน ประธานรัฐสภาและนักกฎหมายคนสำคัญของไทย ให้ความเห็นที่เสมือนคำมั่นในฐานะผู้เป็นใหญ่ที่สุดในสถาบันนิติบัญญัติเอาไว้เมื่อคราวเปิดสัมมนาเรื่อง "อาชญากรรมทางธุรกิจ" ที่คณะนิติศาสตร์จุฬาฯ เมื่อไม่นานมานี้

และนั่นก็เป็นความพยายามในสำนึกของนักวิชาการที่จะกระตุ้นให้ภาครัฐบาลหันมาให้ความสนใจกับอาชญากรรมทางธุรกิจ ภาครัฐบาลที่ว่าก็ตั้งแต่กรมตำรวจ กรมอัยการ และฝ่ายนิติบัญญัติ คือรัฐสภา

อาชญากรรมที่ยิ่งใหญ่แต่ไร้คนสนใจ

"กรมตำรวจเพิ่งค้นพบเหมือนกันว่า อาชญากรรมทางธุรกิจนี่น่ากลัวมาก" พล.ต.ท.ณรงค์ อัลภาชน์ ผู้ช่วยอธิบดีกรมตำรวจรับอย่างน่าชื่น

บุญชู โรจนเสถียร นักการธนาคารที่ชื่อดังที่สุดของประเทศนี้เคยปรารภกับคนใกล้ชิดว่า "เชื่อผมเถอะ มันต้องถึง 60% แน่ก็มันโกงกันถึงขนาดนั้น" 60% นั้นก็คือครึ่งหนึ่งของผลผลิตมวลรวมประชาชาติ (G.N.P.) หรือปัจจุบันก็ประมาณ 6 แสนล้านบาทต่อปี และการโกงที่ว่าก็คือวงเงินความเสียหายและมูลค่าของเงินที่อยู่ในธุรกิจนอกกฎหมายทั้งหลายแหล่ของไทย

เห็นตัวเลขอย่างนี้อาจจะตกใจ แต่ถ้าเทียบกับอิตาลีและฝรั่งเศสที่มีวงเงินอยู่ระหว่าง 30–50% แล้วก็คงใจชื้นขึ้นมาบ้าง หรืออย่างอเมริกาเองตัวเลขนี้ก็สูงโด่งถึง 900 พันล้านเหรียญ

เพราะมันยิ่งใหญ่และน่ากลัวอย่างนี้แหละ แทบทุกประเทศทั่วโลกจึงมีหน่วยงานปราบปรามอาชญากรรมทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเกาะกลางทะเลอย่างมัลดีฟ หรือในป่าทึบอย่างอูกานดา จะขาดก็เห็นจะเป็นประเทศไทยนี่แหละ

เพราะในเมืองไทยนั้น แม้แต่ความเข้าใจในเรื่องของความหมายของอาชญากรรมทางธุรกิจก็ดูจะไม่ตรงกัน ในระหว่างนายตำรวจชั้นผู้ใหญ่หลาย ๆ ท่าน บางท่านก็ออกข่าวมาว่าจะมีการปรับกองทะเบียนคนต่างด้าวและภาษีอากรซึ่งยังว่างงานอยู่ให้มารับงานด้านอาชญากรรมทางธุรกิจ ซึ่งก็ยังนับว่าคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริงอยู่ไม่น้อย บางท่านก็สับสนว่าหน่วยงานเฉพาะกิจของกองปราบจะรับมือกับงานนี้ได้โดยตรง

เรื่องนี้ "ผู้จัดการ" อยากทำความเข้าใจกับผู้อ่านอย่างนี้ก็แล้วกัน แม้ว่าเรื่องความหมายของคำว่า "อาชญากรรมทางธุรกิจ" จะเป็นที่ถกเถียงกันในที่ประชุมสัมมนามาแล้วเป็นวัน ๆ ก็ยังหาข้อยุติไปได้ แต่เราก็ค่อนข้างจะเห็นคล้อยกับแนวความคิดของ พ.ต.ท.ประจักษ์ศิลป์ สุพรรณเภสัช รองผู้กำกับการนโยบายและแผนงาน กองบังคับการอำนวยการ กองบัญชาการตำรวจสอบสวนกลาง นายตำรวจมือปราบอาชญากรรมธุรกิจที่ดีที่สุดคนหนึ่งที่กรมตำรวจมีอยู่

คนิน บุญสุวรรณ ส.ส.คนล่าสุดของไทยเคยพูดและเขียนถึงอาชญากรรมประเภทหนึ่งที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศโดยตรง โดยพูดแบบรวม ๆ ว่าการกระทำใด ๆ ก็ตามที่เป็นการบ่อนทำลายเศรษฐกิจของประเทศถือว่าเป็นอาชญากรรมทางเศรษฐกิจทั้งสิ้น

นั่นก็เป็นความหมายที่ดีในการทำความเข้าใจกับอาชญากรรมอีกประเภทหนึ่งที่ไม่ใช่เรื่องการ "ลัก–วิ่ง–ชิง–ปล้น"

แต่หากจะพูดในแง่ของการป้องกันและปราบปรามแล้ว อาชญากรรมที่ว่า ประเภทตัดไม้ทำลายป่า คอร์รัปชัน หรือขุดแร่เถื่อนซึ่งทำความเสียหายมาก ๆ กับประเทศนั้นก็สามารถใช้ตำรวจที่มีอยู่แล้วมาดำเนินการได้

แต่สำหรับอาชญากรรมธุรกิจที่กรมตำรวจต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษนั้นก็คือ "อาชญากรรมที่ผู้กระทำผิดต้องมีความรู้

โรงแรมเชียงใหม่ออคิด

...ประโยชน์

...เชียงใหม่ ... โรงแรมที่ได้มาตรฐานสากล

...ศูนย์การประชุมสัมมนาแบบ
...ริหารที่คุณพึงใจปรารถนา

ในวาระ...
ห้องโรแยลออคิดบอลรูม
สามารถรองรับได้ถึง 600 ท่าน ห้องพักหรูหรา
รวมทั้งเครื่องอำนวยความสะดวก
ครบครัน คือคเทลเลาน์จ...
ดิสโคเธคสุดโอฬาร ...
เฮลธ์คลับขั้นยอด

เที่ยวล้านนาไทย.... ประทับใจที่เชียงใหม่ออคิด

โรงแรมเชียงใหม่ออคิด

และถ้าเป็นเรื่องระหว่างประเทศต้องเกี่ยวพันถึง 2 เขตอำนาจศาล มีลักษณะที่ไม่ชัดเจนเหมือนคดีทั่วไป และมักเกิดขึ้นกับองค์กรหรือหน่วยงานนิติบุคคลมากกว่าบุคคลธรรมดา และบ่อยครั้งที่มันเป็น UNDETECTED CRIME และที่สำคัญมันต้องจัดฉากคือมีผู้ช่วยอำนวยความสะดวกในการก่ออาชญากรรมด้วย"

นี่คือความหมายในทัศนะของท่านรองฯ ประจักษ์ศิลป์

กองธุรกิจอาชญากรรม ช้าไปนิดแต่ยังดีกว่าไม่ตั้ง

เมื่อ 19 กุมภาพันธ์ 2529 กรมตำรวจมีคำสั่งที่ 250/2526 ให้ตั้งหน่วยเฉพาะกิจมีฐานะเทียบเท่ากองกำกับการขึ้นมาในกองปราบฯ เป็นกองที่ 9 โดยการผลักดันของจำรง จำเดิมเผด็จศึก เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค เพื่อทำหน้าที่ป้องกันและปราบปรามในเรื่องของการคุ้มครองผู้บริโภคโดยตรง มีกำลังตำรวจที่ยืมตัวมาจากหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อดูแลงานในกระทรวงต่าง ๆ 4 กระทรวงด้วยกันคือ

1. กระทรวงพาณิชย์ดูแลเรื่องการกักตุนสินค้า การขายสินค้าเกินราคา การโกงน้ำหนักและปริมาณ

2. กระทรวงสาธารณสุข ก็ดูแลเรื่องของอาหารและยา

3. กระทรวงอุตสาหกรรม ดูแลเรื่องสินค้าไม่ได้มาตรฐาน

4. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ดูแลเรื่องการใช้วัตถุมีพิษในทางเกษตร

เรียกว่าเน้นการคุ้มครองผู้บริโภคโดยตรงนั่นเอง ซึ่งขณะนี้หน่วยเฉพาะกิจนี้ก็มีงานอยู่เต็มที่แล้ว

ต่อมาเมื่อมีคดีฉ้อโกง และปลอมแปลงเอกสารทางการเงินต่าง ๆ มากขึ้น ความเสียหายครั้งหนึ่งเป็นสิบล้าน ร้อยล้าน กองบัญชาการสอบสวนกลางก็เลยจัดหลักสูตรการสอบสวนคดีความผิดทางเศรษฐกิจและการพาณิชย์ ขึ้นมาเมื่อ 7–10 กุมภาพันธ์ 2527 จับเอานายตำรวจสอบสวน 30 นายมานั่งอบรมกันใหม่ โดยมีพ.ต.ท.ประจักษ์–ศิลป์ สุพรรณเภสัช เป็นผู้จัดเนื้อหาหลักสูตรพร้อมทั้งบรรยายเองในเรื่อง "เทคนิคการสอบสวนคดีความผิดทางเศรษฐกิจและการพาณิชย์" ซึ่งก็ปรากฏว่าเป็นที่สอใจกันมากในเรื่องการนำเอากลโกงชั้นเซียนเหยียบ

สุทัศน์ เทียมสุรวัฒ อาชญากรธุรกิจตัวยงที่ท่านตำรวจหัวปันมานแล้วไม่รู้ กี่ห้องที่ ตอนนี้นอนสงบสติอารมณ์อยู่ในคุก คงอีกหลายปีกว่าจะออกมาอาละวาดได้อีกครั้ง

เมฆของโจรเสื้อนอกมาเปิดเผย

จนแม้แต่แบงก์ชาติยังต้องเรียกหา พ.ต.ท.ประจักษ์ศิลป์ไปช่วยบรรยายเทคนิคการโกงในรูปแบบต่าง ๆ ให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายกำกับและตรวจสอบของแบงก์ชาติได้รับรู้เป็นกรณีศึกษาและจะได้รู้เท่าทันแก๊งเหลี่ยมของโจรยุคใหม่

ตอนที่อบรมเสร็จใหม่ ๆ พ.ต.ท. ประจักษ์ศิลป์บอกว่าตอนนี้มีนายตำรวจสอบสวนที่รู้งานแล้วถึง 30 คน อีก 7 ปีนั้นแหละถึงจะจัดอบรมแบบนี้กันใหม่ แต่ถึงวันนี้ดูเหมือนว่าจะต้องเร่งดำเนินการอบรมกันอีกแล้ว เพราะเทคนิคต่าง ๆ ในการโกงนั้นมันพัฒนากันไปเร็วกว่าที่คิดมาก

และทำให้ความคิดในการตั้ง กองธุรกิจอาชญากรรม จึงเกิดขึ้นเป็นรูปเป็นร่างชัดเจน ซึ่งกว่าที่ "ผู้จัดการ" ฉบับนี้จะวางตลาดก็อาจจะมีประกาศจัดตั้งจากกรมตำรวจออกมาแล้วก็ได้

กองธุรกิจอาชญากรรมจะเป็นกองกำกับการใหม่ที่ขึ้นกับกองบัญชาการสอบสวนกลางทำหน้าที่รับผิดชอบอาชญากรรมทางธุรกิจโดยตรง ซึ่งขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่กรมฯ วางเอาไว้ก็มีดังนี้

"มีอำนาจหน้าที่ในการสืบสวนสอบสวน คดีความผิดอาญาทั่วราชอาณาจักร โดยเฉพาะคดีที่ธนาคารชาติ ธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ เป็นผู้เสียหาย

– คดีความผิดเกี่ยวกับกฎหมายปริวรรตเงินตรา

– คดีฉ้อโกงในการส่งสินค้าทางทะเล, ทางอากาศ หรือทางภาคพื้นดินไปยังต่างประเทศ

– คดีความผิดเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศซึ่งคู่ค้าฝ่ายหนึ่งอยู่ในราชอาณาจักร

– คดีฉ้อโกงด้วยการใช้เอกสารเลตเตอร์ออฟเครดิตหรือเอกสารการโอนเงินหรือตั๋วแลกเงินระหว่างประเทศปลอม

– คดีฉ้อโกงด้วยการใช้พันธบัตร สิทธิบัตร หรือใบหุ้นปลอมหรือใช้โดยมิชอบ

– การฉ้อโกงในการซื้อขายในตลาดค้าผลิตผลล่วงหน้า

– การฉ้อโกงในการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

– คดีฉ้อโกงด้วยการใช้บัตรเครดิตตั๋วแลกเงินเดินทางระหว่างประเทศปลอม

– คดีฉ้อโกงบริษัทประกันภัย

– คดีฉ้อโกงด้วยการปลอมหรือใช้บัตรโดยสารเครื่องบินโดยมิชอบ

– คดีฉ้อโกงด้วยการใช้เทคโนโลยีแผนใหม่ เช่นการฉ้อโกงด้วยเทเลเท็กซ์ปลอม การฉ้อโกงด้วยการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์

– คดีฉ้อโกงหรือลักทรัพย์จากเครื่องจ่ายเงินอัตโนมัติ ไม่ว่าจะด้วยการใช้บัตรเบิกเงินปลอม หรือการใช้บัตรโดยทุจริต

– คดีปลอมแปลงธนบัตร, เหรียญกษาปณ์

และมีอำนาจสืบสวนสอบสวนคดีอื่น ๆ ที่ผู้บังคับบัญชาตั้งแต่ชั้นผู้บัญชาการหรือผู้รักษาการแทนขึ้นไปสั่งให้ดำเนินการสืบสวนสอบสวน"

ส่วนกองทะเบียนคนต่างด้าวและภาษีอากรซึ่งเดิมเคยทำเรื่องของกรมศุลกากรและสรรพากรนั้นก็ถูกประกาศคณะปฏิวัติเมื่อปี 2520 ห้ามทำหน้าที่สืบสวน สอบสวนจับกุม ยกเว้นได้รับคำร้องขอจากเจ้าหน้าที่กรมสรรพากร พูดง่าย ๆ ก็เหมือนตัดมือตัดเท้ากันนั่นแหละ กองนี้ก็เลยฝ่อไป งานหลักคือนั่งดบยุง (ส่วนเบื้องหลังมัน ๆ ของการยุบงานกองนี้ จะเล่าให้ฟังวันหลัง) แต่ก็กำลังมีการปรับปรุงให้กองนี้มาทำคดี

ทางด้านภาษีอากรโดยเฉพาะ เพราะนายตำรวจที่อยู่ในกองนี้ล้วนแต่เป็นคนที่จบมาทางบัญชีมาแทบทั้งนั้น

ขณะเดียวกันกรมอัยการเองก็ขออนุมัติตั้งกองคดีภาษีอากรและกองคดีเศรษฐกิจและทรัพยากรขึ้นมารับงานต่อจากกรมตำรวจเช่นกัน ซึ่งขณะนี้ผ่านความเห็นชอบของกระทรวงไปแล้ว กำลังรอเข้าครม.เพื่ออนุมัติอีกที เชื่อว่าไม่นานกรมอัยการเองก็คงพร้อมที่จะรับมือกับคดีอาชญากรรมทางธุรกิจได้เต็มไม้เต็มมือขึ้น เช่นกัน

ทั้งหมดนี้คือความเคลื่อนไหวในส่วนของผู้รักษากฎหมาย ที่เริ่มมาเห็นความสำคัญของอาชญากรรมธุรกิจมากขึ้นทุกทีแล้ว

แต่ถ้าหันมามองฝ่ายเอกชนบ้างก็ต้องนับว่าก้าวหน้าไม่เบาและดูจะไปไกลกว่าฝ่ายตำรวจด้วยซ้ำ

มีการดึงนายตำรวจมือดีไปร่วมงานกันมากขึ้น หรือไม่ก็ตั้งหน่วยงานสอบสวนคดีประเภทนี้ขึ้นมาในบริษัทหรือธนาคารของตัวเองทีเดียว แบงก์ไหนที่ยังไม่ถึงกับตั้งเป็นหน่วยก็ใช้วิธีจ้างนักสืบเอกชนไว้ตามล่าตามล้างอาชญากรตัวกลั่นซึ่งส่วนใหญ่ก็หนีไม่พ้นพวกหนอนบ่อนไส้หรือเกลือเป็นหนอนนั่นเอง

แน่นอน เกือบทั้งหมดของบริษัทนักสืบเอกชนที่มีอยู่เวลานี้ก็มีนายตำรวจหรือนายทหารระดับมหาดเล็กเป็นผู้บริหารทั้งสิ้น

ที่เห็นกันบ่อย ๆ ก็คงจะเป็น พ.ต.อ. ปรีชา ประเสริฐ CHIEF SPECIAL AGENT ของอเมริกันเอ็กเพรสในประเทศไทย ซึ่งเคยเรียนเตรียม จปร.รุ่น ? รุ่นดังดับฟ้านั่นแหละ อีกอนาคนึ่งก็คงจะเป็น พ.ต.ท.อังกูร อาทรพไท อดีตมือปราบที่เชี่ยวชาญในคดีโกงแบงก์มากที่สุด ตอนนี้ก็เป็นหัวหน้าหน่วยตรวจสอบ ของแบงก์กรุงเทพไปแล้ว

"อังกูรนี่เคยจับดอลล่าร์ปลอมรายใหญ่ที่สุดของประเทศ จนได้รับหนังสือชมเชยจากกระทรวงการคลังสหรัฐ เคยจับแท่นผลิตเหรียญกษาปณ์ได้ 3 ครั้งถึงกับทลายทั้งโรงเลย ตอนไปจับนี่มันพยายามเหลือเกิน เพราะต้องจับตอนปั๊ม ไม่งั้นเอาผิดไม่ได้ ต้องนอนเอาหูติดดินฟังอยู่ตั้งหลายชั่วโมง พอเครื่องจักรปั๊มดังตึง มันก็พาพวกเข้าไปจับได้คาหนังคาเขาเลย" เพื่อนที่ทำคดีมาด้วยกันกับพ.ต.ท.อังกูร เล่าเหตุการณ์ครั้งหลังให้ฟัง

"เท่าที่ผมเคยทำคดีมา ? ปีเต็ม ๆ ผมเห็นว่ามีคดีอยู่ 3–5 ประเภทที่มีการร้องเรียนกันมากที่สุด และพบเห็นกันมากที่สุด ซึ่งได้แก่การปลอมแปลงทุกประเภทนี่เป็นอันดับหนึ่งเลย ถัดมาก็คือการโกงกันในหน่วยงานหรือบริษัท การส่งเงินออกนอกโดยผิดกฎหมาย การสร้างความเชื่อถือและปั้นข่าวลือ การโกงบริษัทประกันภัย และสุดท้ายก็คือการจมเรือเอาประกัน ซึ่งอันหลังนี้ยังไม่มีการร้องเรียนเพราะเป็นเรื่องระหว่างประเทศ และเราก็ยังไม่มีหน่วยงานรับเรื่องนี้โดยเฉพาะ" พ.ต.ท.ประจักษ์ศิลป์ ช่วยแยกแยะคดีให้เสร็จสรรพอะไรที่โจรผู้ดีชอบมากน้อยแค่ไหน

เรามาดูกันเป็นเรื่อง ๆ เลยดีไหม

ปลอมแปลงคือสุดยอดกลยุทธ์

ถ้าจะเปรียบว่าคดีแต่ละประเภทเป็นกลยุทธ์แต่ละแบบของอาชญากรธุรกิจ คดีปลอมแปลงนี้ต้องบอกว่าเป็นคดีคลาส–

พ.ต.ท.ประจักษ์ศิลป์ สุนทรธนาจารย์ชีล

สิคทีเดียว

แล้วเอกสารหลักที่มันขอบปลอมและก็จำเป็นต้องมีก่อนเพื่อนก็คือบัตรประจำตัวประชาชนปลอม เพื่อใช้เป็นใบเบิกทางสำหรับการติดต่อขั้นต่อไป หรือไม่ก็ใช้ทำเอกสารที่ถูกกฎหมายอื่น ๆ

"ตั้งแต่เรามีระบบเพลทนี้ รายละเอียดต่าง ๆ นี่เราเก็บได้หมด สมัยก่อนต้องไปนั่งแกะบล็อค เดี๋ยวนี้แบงก์ 600 ยังเหมือนเลย แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าระบบเพลทจะไม่ดีนะ เพียงแต่พนักงานสอบสวนของเรายังช้าอยู่เท่านั้น" นายตำรวจที่ติดตามแก๊งปลอมแปลงมานับสิบปีให้ความเห็น

การปลอมแปลงเอกสารนี้มีตั้งแต่เอกสารราชการ คือพาสปอร์ต บัตรประจำตัวประชาชน ใบขับขี่ บัตรภาษีเดินทางออกนอกประเทศ พันธบัตรรัฐบาล จนกระทั่งถึงอากรแสตมป์และธนบัตร

ถ้าอยากได้บัตรประชาชนปลอมเอารูป 1 นิ้วใบเดียว มันจะเอารูปนั้นไปถ่ายซ้ำแล้วขยายเป็นแผ่นโตเท่าของจริงแล้วเอาไปทาบกับสเกลวัดความสูงแบบในอำเภอ จะเอาสูงเท่าไรก็ขยับรูปขึ้นลง พอได้ระดับก็ถ่ายออกมา เมื่อก่อนใบหนึ่ง 600 เดี๋ยวนี้ขึ้นเป็น 6 พันบาท ก็ยังหาทำได้ไม่ยาก

ส่วนเอกสารของเอกชนที่ปลอมมากที่สุดก็คือเอกสารธนาคาร แทบจะพูดได้ว่าเอกสารทุกอย่างของธนาคารปลอมได้หมด ตั้งแต่ เช็ค แคชเชียร์เช็ค แอล/ซี ดราฟท์ นอกจากนี้ก็มีพวกตั๋วสัญญาใช้เงินปลอม อาวัลปลอม จนถึงตัวเครื่องบินปลอม ซึ่งถือกันว่าเป็นอาชญากรรมร้ายแรงระดับโลกที่ตำรวจสากลจับตาอยู่เป็นพิเศษ ในเมืองไทยเองก็มีตั๋วปลอมระบาดไม่น้อย

ประเภทที่ตำรวจสากลเองก็ทำอะไรไม่ได้ ยังดีที่ว่าไม่มีการตรวจพบแหล่งพิมพ์ตั๋วปลอมในเมืองไทย

"มีอยู่รายหนึ่ง ชื่อนายทวี ได้นี่โกง 3 แบงก์เลย ออกแอล/ซี ไปสั่งซื้อทรานซิสเตอร์เข้ามา ทางโน้นก็พวกมันเอง ส่งของเข้ามาเรียบร้อยทางโน้นก็เบิกเงินไปสบายแล้วที่ฮ่องกงปรากฏว่าทางนี้นายทวีหายตัวไปเลย พอของมาถึงท่าเรือไม่มีคนไปรับ เขาก็แจ้งมาที่แบงก์ แบงก์ก็ไปเปิดดูกลายเป็นผ้าขี้ริ้ว แล้วที่มันตลกก็คือบัตรประชาชนของนายทวีเป็นบัตรปลอมที่จับได้เพราะมันเขียนถนนเทอดไทเป็น "เทิดไท" นี่ถ้าพนักงานธนาคารเห็นแต่ทีแรกก็ไม่สูญเงินหรอก" นี่ตัวอย่างของการปลอมบัตรประชาชนไปหากินที่ไอ้รลืมไปว่าเอกสารราชการนั้นไม่มีวันเขียนผิด

พูดกันการปลอม ถ้าไม่พูดถึงรายสุทัศน์ เทียมสุรชัย ก็ดูไม่สมบูรณ์ เพราะเป็นมหาวายร้ายที่ออกกรรมทำเข็นเอาไว้กับแบงก์และทรัสต์ต่าง ๆ ให้น้ำตาตกมาแล้วไม่กี่สิบราย ยอดวงเงินที่มันทำตั๋วสัญญาใช้เงินปลอม อาวัลปลอม หลอกเอาเงินไปใช้ถึง 600 ล้านบาท ก่อนถูกจับมีหมายจับอยู่กว่า 30 ใบ

รายที่ตกเป็นเหยื่อสุทัศน์ มีตั้งแต่เอราวัณทรัสต์ที่เจอตั๋วเงินปลอมของบริษัทประกัน 2 แห่ง 90 ล้าน กับของสำนักงานทรัพย์สินจุฬาฯอีก 25 ล้านบาท รายหลังนี้ถึงขนาด อาจารย์ประพันธ์พงศ์ เวชชาชีวะ รองอธิการบดีจุฬาฯฝ่ายทรัพย์สินต้องพกปืนขุกเดี๋ยวเข้าบ้านราชครูเจรจากับพลตรี

ปรากฏที่ใช้สนองจับอาชญากรแดนปีน

ชาติชาย ชุณหะวัณและไพโรจน์ จิรชนานนท์ ในฐานะสามีประธานกรรมการ กับกรรมการผู้จัดการเอราวัณทรัสต์จนกระทั่งได้เงินคืนไป

นอกจากนี้ก็มีบงล.คาเธ่ย์ทรัสต์ของตระกูลศรีเฟื่องฟุ้ง ที่เจอเข้าไป 40 ล้านบาทเมื่อปี 2528 ธนาคารชาร์เตอร์ สาขาประเทศไทยเจอเข้าไป 94.5 ล้านบาทด้วยเช็คเพียงใบเดียวที่ถูกปลอมด้วยฝีมือสุทัศน์และพรรคพวกเมื่อต้นปี 27 ฯลฯ

สุทัศน์นั้นพื้นฐานแค่มัธยมแปด แต่ความหลักแหลมในการฉ้อฉลแบงก์นั้น ธนาคารทุกแห่งรู้รสชาติเรียนนี้กันอย่างดี โดยเฉพาะธนาคารนครธนซึ่งเป็นแหล่งสุดท้ายที่สุทัศน์มีโอกาสโชว์ฝีมือ เพราะพอเสร็จงานนี้สุทัศน์ได้ไป 13.5 ล้านบาทไม่นานก็ถูกตำรวจบางซื่อจับตัวได้พร้อมสมุน (อ่านผู้จัดการฉบับ 21 หน้า 35 41 เรื่อง "เหตุเกิดที่ธนาคารนครธน เมื่อเงินฝาก 13.5 ล้านลอยหายเข้ากลีบเมฆ)

วิธีการที่สุทัศน์ชอบใช้ก็คือการจ้างคนมาทำงานในบ้านใหญ่โตกว่าวังที่หมู่บ้านศรีนครพัฒนาแล้วยึดบัตรประชาชนไว้ แล้วเอาบัตรนั้นมาทำปลอมเพื่อใช้ประโยชน์ต่อไป และที่ได้ผลทุกครั้งก็คือการชักชวนให้คน

พ.ต.อ สมพงษ์ บุญธรรม *รองผู้การกองปราบฯ ฝ่ายคดีที่ประมือกับ เจ้าพ่อเจ้าแม่แชร์มาทั่วทุกสารทิศแล้ว*

ในแบงก์หรือทรัสต์ร่วมมือด้วยในการทำตั๋วปลอม อาวัลปลอม สมุดฝากเงินปลอม

ตอนนี้สุทัศน์ กำลังอยู่ในระหว่างถูกดำเนินคดี ซึ่งว่ากันว่าถ้าทุกคดีมีคำพิพากษาลงโทษเต็มที่ ก็คงติดคุกร้อยปีขึ้นไป แต่สำหรับคุณเมืองไทย ทำดีในคุกเผลอแผล็บเดียวก็ออกมาแล้ว

อีก 10 กว่าปีข้างหน้าเราอาจจะได้เห็นเทคนิคการโกงใหม่ ๆ จากอัฉริยะอย่างสุทัศน์อีกก็ได้

"ที่มันทุเรศที่สุดก็คือมันปลอมแม้กระทั่งเงินค่าแซะห์ เงินค่าเฟ้าพระเจ้าของชาวมุสลิมนะครับ" พ.ต.ท.ประจักษ์ ศิลปีแฉเล่ห์กลที่โกงแม้กระทั่งพระเจ้า

เรื่องนี้แดงขึ้นเมื่อไม่นานมานี้ เมื่อบริษัทที่ส่งคนไปทำพิธีฮัจย์ที่เมกกะกลับมาแล้วปรากฏว่าแคชเชียร์เช็คค่าแซะห์ 314 ใบ ใบละ 144.75 เหรียญปลอมหมด มีใบจริงเพียงใบเดียว

ปกติแล้วผู้ที่จะไปทำพิธีฮัจย์จะต้องจ่ายค่าแซะห์ให้กับรัฐบาลซาอุดิอาระเบีย ซึ่งกรมศาสนาก็จะทำเรื่องยกเว้นค่าภาษีเดินทางให้ พวกนี้จะถือแคชเชียร์เช็คไปด้วย แล้วทางรัฐบาลซาอุดิอาระเบียก็จะส่งมาเรียกเก็บเงินเข้าบัญชีสถานทูตของตนในประเทศนั้น ๆ อีกทีซึ่งมันมีช่วงเวลาของการจ่ายเงินอยู่ 45 วัน กว่าจะถึงกำหนดจ่ายเงินคนที่ทำแคชเชียร์เช็คปลอมก็เปิดไปเรียบร้อยแล้ว ตอนนี้ทางกองปราบก็กำลังตามล่าตัวอยู่

แต่ที่แน่ ๆ ก็คือพวกพี่น้องมุสลิมที่

ใครที่กระตือรือร้นจะตั้งคาสิโนในเมืองไทยอ่านตรงนี้ก่อน!

จะทำพิธีลัจย์ในปีนี้จะมีปัญหาแน่ เพราะขนาดแคชเชียร์เช็คยังมีปัญหา ก็ไม่รู้รัฐบาลซาอุดิอาระเบียจะกำหนดเงื่อนไขใหม่ออกมาอย่างไร

อีกเรื่องหนึ่งเพิ่งเกิดเมื่อ 2 เดือนก่อนนี้เอง เป็นการปลอมแคชเชียร์เช็คไปซื้อทอง ซึ่งวายร้ายใช้ชื่อว่า วีระ อึ้งสุนทร ปลอมทั้งใบเหลืองด้วยโดยลงทุนถึง 650,000 บาท ซื้อแคชเชียร์เช็คตัวจริงจากธนาคารกรุงศรีอยุธยา สาขาสี่แยกวิสุทธิกษัตริย์ เสร็จแล้วก็มาทำปลอมขึ้นอีก 2 ใบ เอาไปซื้อทองในเวลาไล่เลี่ยกันและในช่วงที่ใกล้แบงก์จะปิดด้วย คนขายก็นึกว่าเป็นของจริง เช็คไปทางแบงก์ก็บอกว่าออกไปจริง หมายเลขตรงกัน คนซื้อก็คนเดียวกัน

เท่านั้นแหละครับ เด้ไปล้านกว่าบาทสบาย ๆ จนเดี๋ยวนี้กองปราบยังตามตัวไม่เจอเลยทั้ง ๆ ที่ร้านทองตั้งค่าหัวไว้ให้ถึง 6 หมื่นพร้อมรูปสเก็ตหน้านาย "วีระ" ไว้เสร็จสรรพ

และที่นิยมปลอมกันอีกอย่างหนึ่งก็คือเครดิตการ์ด ซึ่งอันนี้ต้องยกให้ฮ่องกงเป็นบรมครูทางด้านนี้ แต่เดี๋ยวนี้เมืองไทยก็กำลังแข่งรัศมีในเรื่องนี้ได้อย่างไม่อายใคร

ขม้อย ทิพย์โส *อาชญากรธุรกิจ ผู้ก่อคดีฉ้อโกงรายใหญ่ที่สุดเท่าที่เคยมีมาในประเทศไทยตอนนี้ ก็กำลังเพลิดเพลินกับงานเย็บปักถักร้อยแก้เซ็งในระหว่างรอการตัดสินคดี*

ทีเดียว

"เมืองไทยนี่เมืองสวรรค์ของพวกนี้เลยนะ ไม่ว่าอยู่ที่ไหนมาไกงเมืองไทยสนุก เพราะว่าความร่วมมือในประเทศบันดี คนไทยก็เรียนเร็ว เมื่อก่อนนี้ต้องจ้างเขาพิมพ์เครดิตการ์ดปลอมที่ฮ่องกง เดี๋ยวนี้มันประยุกต์มาทำเอง กองปราบยังเคยจับมาทั้งแท่นเลย มีทุกชนิด คุณจะเอาการ์ดประเภทไหนล่ะ"

ที่ผสมไปกับพวกที่ปลอมก็คือพวกที่ฉกเอาดื้อ ๆ เลย สร้างความปวดเศียรเวียนเกล้าให้กับบริษัทแม่ไม่น้อย จนถึงกับต้องตั้งหน่วยพิเศษขึ้นมาตามล่าแก๊งขโมยและปลอมเครดิตการ์ดกันเลย (อ่าน ผู้จัดการ ฉบับที่ 27 หน้า 80–82 เรื่อง/ระวัง..มิจฉาชีพในคราบนักท่องเที่ยว อาศัยภาษา–หน้าตาฝรั่งหากินในไทย)

แต่ที่เหนือชั้นกว่านั้นก็คือพวกที่มีบัตรจริงแต่ทำบัตรปลอมขึ้นมา เวลาใช้ก็ใช้บัตรปลอมเซ็นมั่วไปหมด ถึงเวลาบริษัทเรียกเก็บเงินปฏิเสธว่าไม่ได้ใช้บัตร โดยอ้างว่าไม่ใช่ลายเซ็นตัวเอง แต่นี่บริษัทการ์ดก็เชื่อรับประทานเป็นแถว ๆ

พวกนี้มักจะมาจากฮ่องกงแล้วชอบมาพักแถวบางกอกพาเลซ ต้องเรียกว่าหากินกันข้ามชาติ

แต่ที่หากินกันในบ้านเรานี่ก็มี พวกนี้เรียกว่าใช้บัตรจริง แต่แอบรูดไว้หลาย ๆ ที

วิธีการก็คือพวกนี้จะเป็นพวกพนักงานโรงแรมชั้นหนึ่งบางแห่ง ที่พบบ่อยเป็น

[illegible]

ไหว้ [illegible]

[illegible] และหลาย ๆ [illegible] ไปซื้อ [illegible] ซาว [illegible] รวบรวมเอาชีปจากที่ [illegible] ไป [illegible] กลับอีกที เท่านี้ผมก็ได้เงินโดยถูกต้องตามกฎหมายแล้ว จะส่งออกนอกทันที หรือ [illegible] ออกมาเข้าบัญชีส่วนตัวที่ไหนก็ได้ ถึงตำรวจหรือ [illegible] ตามมาถึงก็บอกได้ว่าเป็นเงินที่ได้มาจากคาสิโน แต่นี้คุณก็

[illegible]

เพราะฉะนั้นถ้าหากมีคาสิโนในเมืองไทย เงินไหลออกนอกก็ทำได้ง่ายยิ่งกว่าเปิดก๊อกประปาเสียอีก

ขนาดไม่มีคาสิโน เงินยังไหลออกปีละหลายพันล้านบาท ผ่านระบบไฮยก็วนอย่างที่แบงก์ชาติไม่เคยแคะต้อง

[illegible]

เห็นใครต่อใครกระสันจะตั้งคาสิโนในเมืองไทยไ[illegible] อยู่เรื่อย ก็ลองพิจารณาในแง่นี้ดูกันบ้างก็แล้วกัน

[illegible] สามารถดูดเงินจากนักท่องเที่ย[illegible] จะต้องมานั่งช้ำใจกับเงินที่ไหลออกไปอย่าง[illegible] แทนก็เป็นไ[illegible] •

พวกชั้นสอง สมคบกับร้านค้าที่มีเครื่องรูดบัตรหลาย ๆ ยี่ห้อ แอบเอาเครื่องรูดบัตรมาเก็บไว้ที่โรงแรม พอมีลูกค้าดี ๆ มีใช้บัตรหน้าเคาน์เตอร์ซึ่งจะต้องเช็คอิน พวกนี้จะใช้เล่ห์เหลี่ยมแอบเอาบัตรนั้นไปรูดกับเครื่องที่เอามาทิ้งไว้ อาจจะเป็นเครื่องของร้านเพชรร้านทองอะไรก็ได้ พอรูดเสร็จก็เซ็นปลอมให้เหมือนเจ้าของบัตร แต่นี่ก็เอาสลิปนั้นไปเบิกเงินแบ่งกันใช้ได้แล้ว

นักท่องเที่ยวคนไหนที่เจอเหตุการณ์แบบนี้ ก็คงเข็ดขยาดเมืองไทยไปเลย เพราะกว่าจะรู้ตัวก็กลับบ้านตัวเองไปแล้ว จะปฏิเสธลายเซ็นยังไงก็ไม่ได้อีก เพราะพวกนี้มือดีมาก

และที่สุดยอดของการปลอมแปลงที่ยังไม่เคยจับได้ในเมืองไทยเลยนี้ต้องยกให้กับอากรแสตมป์

ที่น่ากลัวก็คืออากรแสตมป์นั้นไม่เหมือนแบงก์ที่ปลอมแล้ว ยังต้องมาหลบ ๆ ซ่อน ๆ ใช้ แต่อากรนั้นไม่มีใครสนใจว่ามันจะเป็นของปลอม ทั้งที่ปลอมง่ายกว่าแบงก์หลายเท่าทีเดียว

จุดอ่อนตรงนี้เองทำให้ขบวนการปลอมแสตมป์กลายเป็นภัยที่มีความเสียหายสูงมาก

แต่ก็มีอยู่ครั้งหนึ่งที่เคยจับอากรแสตมป์ปลอมได้ เมื่อปี 2513 นายตำรวจคนหนึ่งบุกข้ามแดนไปจับได้ถึงมาเลเซีย ได้ค้นบ้านที่ถนนปาดังซาไล จับอากรปลอมได้ 2,257 แผ่น ๆ ละ 60 ดวง ๆ ละ 20 บาท แล้วบุกเข้าไปในบ้านอีกหลังของนายยกซัง แซ่จู จับได้อีก 180 แผ่นๆ ละ 100 ดวงๆ ละ 20 บาท นอกจากนั้นยังจับได้เพลทและที่ไม่มีใครนึกถึงคือ

ยึดได้แท่นพิมพ์ไฮเดนเบิร์ก ซึ่งเป็นแท่นพิมพ์แบบเดียวกับที่พิมพ์อากรแสตมป์ของประเทศไทยนั่นเอง

นายตำรวจคนนั้น ในสมัยนั้นเป็นรองผู้บังคับกองสถานีตำรวจภูธรหาดใหญ่ ชื่อ ร.ต.อ.สล้าง บุนนาค เดี๋ยวนี้เป็น พล.ต.ต.แล้ว ซึ่งท่านได้เคยประเมินไว้ว่าอากรแสตมป์ปลอมที่หมุนเวียนอยู่ในประเทศขณะนี้มีถึง 30% เป็นอย่างน้อยมีมูลค่าหลายพันล้านบาท

น่าเสียดายที่ไม่มีการรวบรวมสถิติการใช้อากรแสตมป์ จึงไม่มีทางรู้ได้ว่าทุกวันนี้อากรแสตมป์ปลอมบั่นทอนเศรษฐกิจของชาติอยู่เท่าไรแน่ นอกจากจะได้มีการทลายแหล่งปลอมให้ได้

ซึ่งจนถึงวันนี้ก็ยังไม่มีการดำเนินการในเรื่องนี้เลยแม้แต่น้อย

ก็ไม่รู้ว่า เนื่องจากไม่มีผู้เสียหาย หรือไม่มีคำสั่งจากผู้บังคับบัญชา หรือด้วยเหตุใด

ส่งเงินออกนอก-หนทางเสวยสุขในบั้นปลายของคนขายชาติ

วิธีนี้พูดกันอยู่เสมอ ๆ เวลาที่มีข่าวที่ไม่ค่อยสงบสุขในบ้านเมือง ก็มักจะพูดว่า คนโน้นคนนี้เตรียมขนเงินออกนอก ซึ่งความจริงแล้ววิธีขนได้มากและเร็วที่สุดก็คงไม่พ้นวิธีนี้ เหมือนที่มาร์กอสขนสมบัติใส่เครื่องบินปีกหมุนที่มหามิตรส่งมารับตัวถึงทำเนียบ

ส่วนจะได้ไปเสวยสุขกับสมบัตินั้นหรือเปล่าเป็นอีกเรื่องหนึ่ง

แต่วิธีการที่นักธุรกิจผู้ฉ้อฉลใช้นั้นมันแนบเนียนกว่านี้เยอะ เริ่มตั้งแต่การทำ OVER VALUE ซึ่งหมายถึงการสั่งสินค้าเกินราคาจริงไปมาก ๆ เพื่อจะได้ส่งเงินส่วนเกินไปเก็บไว้ในบัญชีตัวเองโดยที่ไม่ต้องผ่านแบงก์ชาติ หรือให้แบงก์ชาติรับรู้

มีอยู่รายหนึ่งร้ายกาจมาก สั่งซื้อเพชรดิบด้วยเงิน 2 ล้านเหรียญ พอของส่งมาถึงเปิดออกมากลายเป็นหินเขี้ยวหนูมานซึ่งไม่มีราคาค่างวดอะไรเลย แต่เงินนั้นมันบินออกไปนอนรออยู่ในแบงก์ต่างชาติเรียบร้อยแล้ว อย่างนี้ก็มี

ที่ทำกันเป็นล่ำเป็นสันในการส่งเงินออกนอกก็คือผ่าน "ไพยก๊วน"

ไพยก๊วนที่ว่านี้ใช้หลักการเดียวกันกับไพยก๊วนที่ถูกกฎหมายซึ่งชาวจีนมักจะนิยมในการใช้ในการส่งเงินทองกลับไปบ้านเกิดในประเทศจีนซึ่งเดี๋ยวนี้มีอยู่ประมาณ 11 แห่งที่ถูกกฎหมาย

แต่ไพยก๊วนที่พูดถึงนี้แฝงตัวอยู่ตามร้านแลกเปลี่ยนเงินตราตามย่านที่มีร้านพวกนี้มาก ๆ เช่นแถวสุรวงศ์ สุขุมวิท บางรัก มันจะใช้ระบบหักบัญชีระหว่างประเทศมาควบคุมการไหลของเงิน นั่นคือหากคุณต้องการส่งเงินออกสัก 10 ล้านบาท ไปยังฮ่องกง คุณก็ไปที่สำนัก "ไพยก๊วน" ที่ว่านี้ บอกความประสงค์ มันก็จะเขียนรหัสลงในบัตรใบหนึ่งที่คล้าย ๆ นามบัตรซึ่งจะเป็นโค้ดที่รู้กันเช่น เขียน ฮ 2 เช่ง ก็หมายถึง 2 แสนเหรียญฮ่องกง หรือนก 2 เช่ง เท่ากับ 1 แสนเหรียญเป็นต้น

เสร็จแล้วคุณก็เอาบัตรอันนี้พกไปเบิกเงินได้ที่สำนัก "ไพยก๊วน" ที่ฮ่องกง หรือตามแต่จะตกลงกัน

เจอแบบนี้เข้าตำรวจก็เซ่อรับประทานเช่นกัน เพราะไม่รู้จะบอกกับศาลได้ยังไงว่าบัตรที่จับได้เป็นรหัสลับของพวกไพยก๊วน

เพราะฉะนั้นถึงแม้ตำรวจจะรู้เบาะแสและแหล่งทำมาหากิน ก็เอาตัวมาลงโทษได้ยากเต็มที จะมีอยู่ครั้งหนึ่งที่จับได้ แต่ก็เผอิญเหลือเกินที่ผู้ต้องหารายนั้นใจเสาะรับสารภาพเสียก่อน ซึ่งศาลก็ทำได้เพียงแต่ปรับไป 5,000 บาท

เช่นเดียวกับอากรปลอม ไม่มีใครบอกได้ว่ามีสักกี่พันล้านบาทที่ไหลผ่านช่องโหว่อันนี้

แต่ที่รู้แน่ ๆ ก็คือ เงินส่วนใหญ่ที่ขนไปเล่นการพนันที่มาเก๊าผ่านระบบไพยก๊วน ใครอยากรู้จำนวนเห็นจะต้องส่งคนไปนั่งเช็คที่ปอนมาเก๊าสักอาทิตย์ก็คงพอรู้ว่ามีคนไทยขนเงินไปเล่นที่นั่นอาทิตย์ละเท่าไร

CORPERATE FRAUD: กินกันให้พังไปข้าง

วิธีการนี้เมืองไทยมีตัวอย่างเยอะเหลือเกิน ที่ "ผู้จัดการ" เคยกล่าวถึงก็ตั้งหลายราย ไม่ว่าจะเป็นกรณีเอเชียทรัสต์ที่ผู้บริหารเก่าแอบไปเสวยสุขในไต้หวัน สบายไปนั่นก็ชัดแจ้ว กรณีนครหลวงไทยก็ใช่ย่อย (ในช่วงที่ก่อนกลุ่มมหาดำรงค์กุลเข้ามาเทคโอเวอร์)

ในแบงก์ต่าง ๆ นั้นที่เกิดกันมากที่สุดก็ระดับผู้จัดการสาขาและสมุห์บัญชี ซึ่งเป็นคนถือเงินอยู่ทั้งคู่

ถ้าหากทั้ง 2 คนช่วยกันกัน ก็ดีไป หรือถ้าคนหนึ่งกัน คนหนึ่งกินก็ยังพอดักคอกันได้ แต่ถ้าหากกินกันทั้งคู่นี่แบงก์ไหนก็แบงก์นั้น เรียบร้อย

ตัวอย่างในเรื่องนี้มีแพลมออกมาอยู่เนือง ๆ บางรายก็เล่นปลอมลายเซ็นลูกค้าเอาดื้อ ๆ บางรายลูกค้าเอาเงินเข้าบัญชีแต่ไม่ยอมลงบัญชีก็มีถมไป หรือที่เกิดขึ้นเพราะความประมาทเลินเล่ออย่างกรณีพิพัทธ์ประกันภัยฟ้องแบงก์กรุงไทย 31 ล้านบาท แล้วก็ชนะทุกศาลด้วยนั้น เป็นตัวอย่างที่ดีสำหรับการฉ้อโกงในหน่วยงาน

วิธีการที่พวกหนอนบ่อนไส้จะทำ

งานได้สะดวกขึ้น ก็มักจะต้องประสานงานกับพวกมืออาชีพในการปลอมแปลงอย่างแก้งสุทัศน์นั่นแหละ ทำกันสนุกสนานกว่าจะรู้ตัวก็หอบเงินหนีไปเสวยสุขได้หวันสบายแล้ว

การปั้นข่าวลือ-บทเรียนที่ต้องจำไปชั่วชีวิต

ความจริงวิธีการนี้เป็นวิธีการที่ต้องเรียกว่าเก่าแก่ที่สุดเท่าที่มีการสร้างโลกขึ้นมาทีเดียว เพราะไม่มีธุรกิจอะไรที่จะทำมาค้าคล่องได้เท่ากับขายความเชื่อถือ ศรัทธาได้หรอก

และบทเรียนในอดีตที่ผ่านมาเอาเฉพาะในเมืองไทยเองก็ยังไม่ค่อยมีคนจดจำเท่าไร เมื่อ 30 ปีก่อนนั้นมีคดีนายอัมรินทร์ที่หากินด้วยการระดมทุนเข้ามาแล้วให้ผลประโยชน์ 50% คนก็ยังหลงเชื่อกันเป็นสิบ ๆ ล้านบาท

30 ปีให้หลัง มีเชร์ขม้อย แชร์นกแก้ว แชร์ชาร์เตอร์ และอีกสารพัด ให้ผลประโยชน์ตั้งแต่ 8.5%–10% ต่อเดือน ผู้คนก็แห่กันไปลงขันช่วยเสริมสร้างศรัทธาให้กล้าแกร่งขึ้นจนหลายคนเชื่อว่าเป็นสถาบันที่ล้มไม่ได้ แต่ในที่สุดมันก็พิสูจน์ตัวมันเองออกมาแล้วว่าอะไรก็ตามที่ไม่ได้เกิดขึ้นบนรากฐานที่ชอบธรรมแล้ว มันก็อยู่ไม่ได้

ผู้คนนับพันนับหมื่นก็คงจะบอกกับตัวเองว่าเข็ดไปจนตาย แต่ใครจะรู้ได้ว่าอีก 30 ปีข้างหน้าอาจจะมีแม่อะไรเกิดขึ้นมาอีกก็ได้

กรณีนี้รวมไปถึงการปั่นหุ้น การเล่นจดหมายลูกโซ่ หรือปีรามิดเซลล์ด้วย

เผาเอาประกัน-ความช่ำใจของบริษัทประกันไทย

"ผมว่าบริษัทประกันภัยเมืองไทยนี่มันน่าสงสาร น่าเวทนาที่สุดเลย เพราะเรื่องการวางเพลิง ในกรมธรรม์นี่เขาจะระบุไว้เลยถ้าเจ้าของไม่วางเองเมื่อไร มึงต้องใช้" นายตำรวจที่ผ่านประสบการณ์ในคดีแบบนี้มาอย่างโชกโชนกล่าวอย่างเห็นใจ

จุดอ่อนในเรื่องนี้เอง ที่เมื่อไรนักธุรกิจคนนั้นเกิดประสบปัญหาทางธุรกิจและไม่อาจกอบกู้ฐานะได้อย่างทันท่วงที ทางเดียวที่จะกอบกู้ฐานะได้อย่างรวดเร็ว ก็คือการเผาโรงงานเอาประกัน

พูดได้ว่าอาชีพรับจ้างวางเพลิงกำลังขึ้นหม้อเดียวปาไหล่กับอาชีพมือปืนรับจ้างทีเดียว

"คุณเชื่อไหม ผมเอาไม้ขีด เอาฟืนให้คุณจุดเดี๋ยวนี้มันไม่ไหม้นะครับ เดี๋ยวนี้มันก้าวหน้ามาก วางเพลิงกันทีนี่หาเชื้อไม่เจอเลย สมัยก่อนยังมีดินประสิววางเป็นทางยาวแล้วจุดพรึ่บขึ้นมาก็ยังเห็นร่องรอย เดี๋ยวนี้มีชนวนกินตัวต่อเข้าไปแล้วใส่ถุงพลาสติดไว้ข้างใน เจาะรูให้ควันฟุ้งเต็ม เมื่อได้ที่มันก็จะระเบิดตูมออกมา ตำรวจรู้ว่าเป็นวางเพลิง แต่พิสูจน์ออกมาซิว่าผมวางก็วันนั้นน่ะผมยังอยู่ยุโรปอยู่เลย"

ลงท้ายบริษัทประกันก็ต้องจ่าย

ตราบใดที่ตำรวจยังไม่สามารถหาหลักฐานไปมัดตัวคนจ้างวานที่แท้จริงได้ ก็ขอสวัสดีความซวยให้กับบริษัทประกันภัยในเมืองไทยไปก่อนก็แล้วกัน

จมเรือเอาประกัน-มันมาเหนือเมฆ

เรื่องนี้ต้องให้เครดิตกับนักธุรกิจไทยที่ทำลายสถิตินานาชาติได้กระจุยกระจายโดยไม่คำนึงเลยว่าภาพพจน์ไทยจะเสียหายร้ายแรงแค่ไหน

เพราะนี่เป็นทางออกทางหนึ่งสำหรับพ่อค้าที่กำลังล้มละลายเพราะราคาสินค้าตกต่ำ ใช้วิธีจมเรือเอาประกันนี่ได้ผล 100% ลองฟังดูซิครับ

สมมติว่าคุณเป็นบริษัทส่งออกสินค้าอะไรก็ได้ในเมืองไทย คุณมีสินค้าอยู่ 1 ล้านหน่วยในราคาหน่วยละ 1 ดอลล่าร์ พอถึงวันที่คุณจะค้าขายจริง ๆ สินค้าคุณตกไปเหลือหน่วยละ 40 เซนต์ ทำไงดีคุณขาดทุนแน่

คุณก็ต้องไปเปิดบริษัทลูกหรือบริษัทในเครือในอีกประเทศหนึ่งแล้วก็ไปจัดการซื้อเรือเก่ามาสักลำเอารุ่นปีสัก 2484 นั่นแหละลำละประมาณ 12 ล้านเท่านั้น ก็จัดการเปิดเล็ตเตอร์ออฟเครดิตมาที่บริษัทของคุณเองในกรุงเทพฯ ขอซื้อสินค้า 1 ล้านหน่วยที่คุณมีอยู่นั่นแหละ ไม่ต้องท่างหรอก แต่อย่าซื้อในราคา 40 เซนต์ล่ะ ต้องซื้อในราคาสัก 2 เหรียญ แล้วเงื่อนไขในแอล/ซีก็คือเอฟโอบี คุณก็จัดการส่งสินค้าลงเรือเสร็จเอกสารเรียบร้อย คุณก็ไปเบิกเงินจากธนาคารทันที พอเรือเดินทางไปได้หน่อยคุณก็จัดการให้มันจมซะสิ

ผลน่ะหรือครับ คุณก็จะได้ค่าประกันเรือซึ่งถ้าลงทุน 12 ล้านนี่อาจจะได้คืนมาสัก 10 ล้านก็พอแล้ว แต่รวมแล้วคุณได้เงินมาร่วม 80 ล้านบาทหักค่าสินค้า 1 ล้านหน่วยก็เหลือ 50 ล้านบาทซึ่งถ้าหากคุณขายไปตามปกติ คุณก็จะได้แค่ 8 ล้านบาทเท่านั้นเอง (คิดเหรียญละ 20 บาท)

แล้วไม่ต้องสงสัยหรอก เรื่องแบบนี้เมืองไทยถนัดจริง ๆ มีทำกันเยอะแยะ

ว่ากันว่าบริษัทที่คุยว่าทำธุรกิจเกษตรครบวงจรนั่นแหละตัวดี!

ที่เขารู้เพราะว่าในเรื่องการเดินเรือสากลนี่เขามี MARITIME BUREAU คอยตรวจสอบอยู่และสถิติของเขาตั้งแต่ปี 1980 เป็นต้นมานั้น มีเรือหายไปจากน่านน้ำเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ 68 ลำ 28 ลำนี่หายไปจากเส้นทางที่ออกเดินทางจากประเทศไทย

และ 16 ลำในจำนวนนั้นจมเพราะการระเบิดด้วย!!!

เขามีรายชื่อไว้หมดว่าบริษัทไหนที่มีประวัติเช่นนี้

ใครอยากรู้ก็ลองติดต่อขอเอกสารนี้ได้จาก FAREASTERN REGIONAL INVESTIGATION TEAM (FLIT) ซึ่งสังกัดอยู่กับ ICC (INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE) อีกทีหนึ่ง

"ผู้จัดการ" เข้าใจดีว่าหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอาชญากรรมประเภทนี้ต่างก็พยายามอย่างยิ่งที่จะไม่เปิดเผยรายละเอียดต่าง ๆ ของวิธีการที่โจรผู้ดีใช้ฉ้อโกงทรัพย์สิน เพราะเกรงว่าจะเป็นการชี้โพรงให้กระรอก

แต่เราก็เชื่อว่าการเปิดเผยข้อมูลเหล่านี้อย่างมีบรรยาทจะช่วยทำให้เกิดความตระหนักถึงปัญหาและความสำคัญของการป้องกันไม่ให้เกิดปัญหามากขึ้น

เราไม่เชื่อว่าการเปิดเผยข้อมูลวิธีการเพียงเท่าที่ "ผู้จัดการ" ทำนี้จะช่วยทำให้โจรผู้ดีทั้งหลายเอาไปหากินได้ เพราะในความเป็นจริงนั้น บุคคลเหล่านี้ต่างมีทักษะในการใช้กลโกงที่ล้ำลึกอยู่แล้ว หากเขาเหล่านั้นมีจิตใจที่สกปรกอยู่แล้วถึงแม้เราไม่เขียนถึงเขาก็ต้องลงมือประกอบอาชญากรรมอันชั่วร้ายอยู่ดี

เราจึงหวังว่า คงจะมีผู้ที่เห็นด้วยกับเราถ่ายทอดวิธีการฉ้อฉลต่าง ๆ ที่ได้พบเห็นให้เราทราบบ้างเพื่อจะได้ช่วยกันป้องกันไว้ก่อนที่จะสายเกินแก้

เราคอยรับข้อมูลและเรื่องราวจากคุณอยู่ตลอดเวลา ●

ความซวยของคนชื่อ "สมศักดิ์" อุตส่าห์หนีเช็คเด้งมาเล่นที่ดิน กลับถูกตุ๋นเสียยุ่ย

เป็นเศรษฐีมีเงินเดี๋ยวนี้ มันช่างลำบากใจจริง ๆ จะรับแลกเช็คเอาดอกเบี้ยก็มีแต่เช็คเด้ง หันไปเล่นที่ดินก็ดันเจอขบวนการแสบสันต์ตุ๋นทั้งตัวเองและกรมที่ดินเสียเปื่อยยุ่ยไปเลย ...ก็พี่ท่านเล่นปลอมตั้งแต่บรรพบุรุษจนถึงตัวโฉนดทั้งฉบับหลวง-ฉบับราษฎร์ ทั้งร่วมมือกับเจ้าหน้าที่กรมที่ดินที่เห็นแก่ได้บางคน จนสูญเงินไปทันที 11 ล้าน แถมยังจะถูกกรมที่ดินเล่นงานฐานสมรู้ร่วมคิดกันฉ้อโกงกรมที่ดินด้วยอีกแน่ะ...

สมศักดิ์ ตรงรัตนวงศ์ *ผู้ถูกหวยโฉนดปลอมอย่างจังเบอร์ โดนไป 11 ล้านแล้วยังจะถูกหาว่าสมรู้ร่วมคิดกันฉ้อโกงกรมที่ดินซะอีก*

สมศักดิ์ ตรงรัตนวงศ์ นักธุรกิจเชื้อจีน เจ้าของตำแหน่งกรรมการผู้จัดการบริษัท โอฬารชัย ทรานสปอร์ต จำกัด ซึ่งทำธุรกิจด้านการรับขนส่งสินค้าลงเรือเป็นหลัก มีสำนักงานอยู่แถววัดพระยาไกร

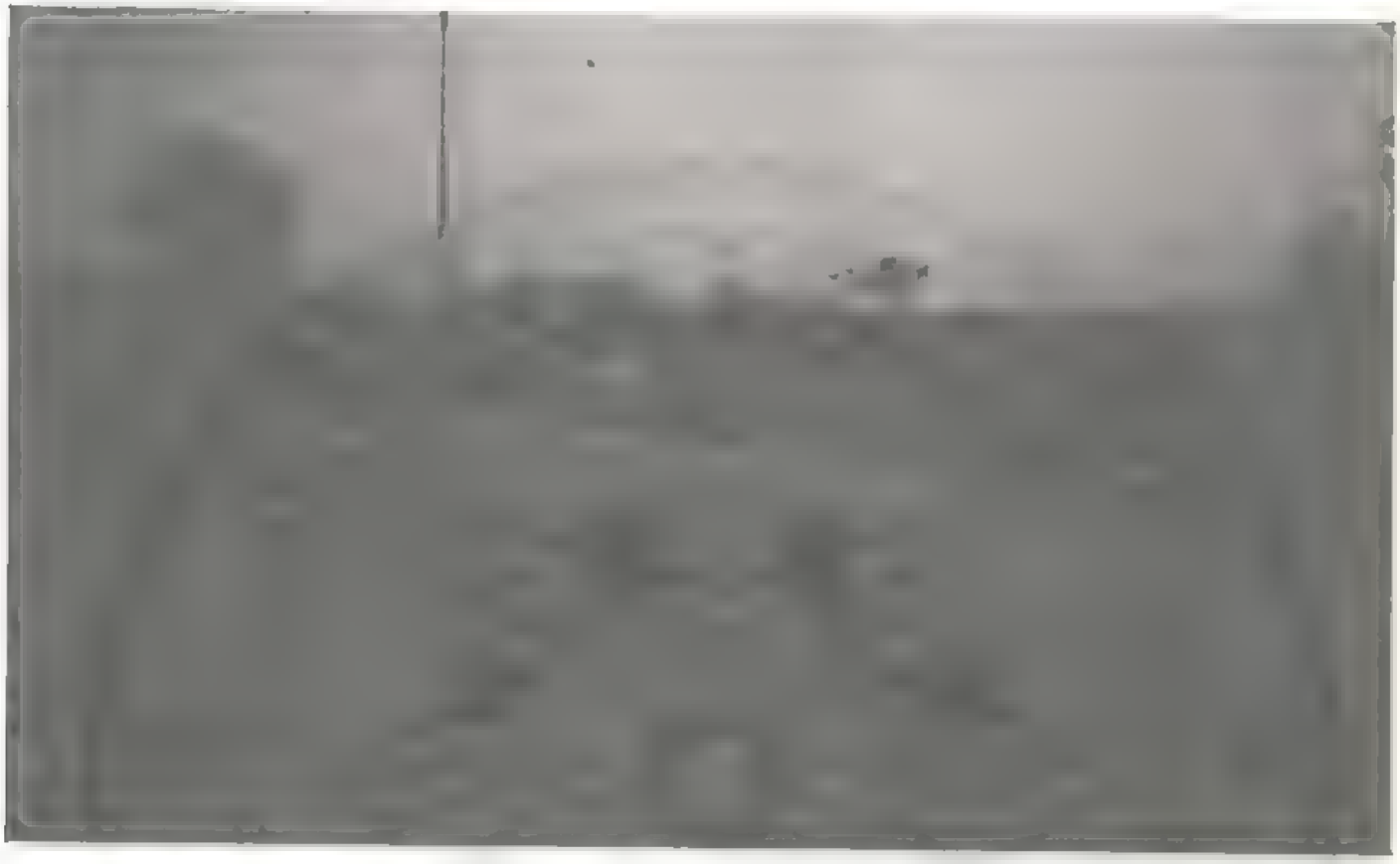
ปัจจุบันสมศักดิ์ อายุ 42 ปี ยังหนุ่มแน่นเต็มที่ และต้องนับว่าเป็นนักธุรกิจหนุ่มที่ประสบความสำเร็จคนหนึ่ง

นอกจากงานประจำแล้ว ก่อนหน้านี้เขารับแลกเช็คจากเพื่อฝูงกินดอกเบี้ย แต่มาเจอเอาภาวะเฮงซวยเมื่อปีที่แล้ว เจอเอาเช็คเด้งเป็นปึกนอนแอ้งแม้งอยู่ในตู้เซฟ รอวันให้เพื่อนฝูงมาเปลี่ยนเป็นเงิน

เขาก็เลยหันมาเก็บเงินไว้ในรูปแบบอื่นด้วยการหาซื้อที่ดินผืนงาม ๆ เก็บไว้เป็นหลักทรัพย์ ว่ากันว่ามีอยู่หลายสิบไร่เหมือนกัน

จนกระทั่งเขามีความจำเป็นต้องรับซื้อฝากที่ดินรายหนึ่งไว้ เพราะคิดว่ามันจะทำกำไรให้กับเงินก้อนนี้มากกว่าที่เอาไปฝากทรัสต์เอาไว้เฉย ๆ

"ปกติผมไม่เคยซื้อฝากที่ดินเลย แต่ที่รับเพราะผมอยากช่วยคุณวิชาญ ซึ่งผมเผอิญไปรู้จักสนิทสนมกับน้องเมียแกขนาดกินที่ขี้ด้วยกันอยู่บ่อย ๆ แกต้องการเงินใช้หนี้ แล้วผมก็ได้ดอกเบี้ยด้วยก็เลยรับไว้" สมศักดิ์ทบทวนจุดเริ่มต้น



บริเวณที่ดินที่กลายเป็นปัญหาขึ้นมา *อยู่ริมถนนสุขาภิบาลหนึ่ง หน้ากว้างกว่า 5 เมตรเล็ก มีส่วนหนึ่งติดโรงเรียนเบนจามิน*

วิชาญ จำรูญชวดวัฒน์ (50 ปี) เป็นเถ้าแก่คนจีนเจ้าของโรงงานผลิตเครื่องทำเส้นก๋วยเตี๋ยว และอุปกรณ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับก๋วยเตี๋ยว เป็นโรงงานใหญ่โรงงานหนึ่งแถวสามแยกไฟฉายชื่อ "ห้างหุ้นส่วนจำกัดกังซังหลีการช่าง"

วิชาญเองมีลูกหนี้อยู่คนหนึ่ง ชื่อนายไฮ้ หรือวิวัฒน์ กิตติวงศ์ ซื้อเครื่องจักรทำเส้นก๋วยเตี๋ยวไปเปิดโรงงานอยู่ที่สามชุก สุพรรณบุรี ติดหนี้วิชาญอยู่ล้านกว่าบาท วิชาญกำลังจะฟ้องศาลอยู่แล้วเพราะปล่อยเช็คเด้งมาให้ถึง 3 ใบมาชำระค่าเครื่องจักร

"นายไฮ้นี่เป็นลูกพี่ลูกน้องของเพื่อนผมที่อยู่ที่สุพรรณบุรี ผมเห็นเขาไปรับเช้งโรงงานมาจากเจ้าของเก่าและมาซื้อเครื่องผมด้วย ก็คิดว่าทำโรงงานแน่ แต่เขาก็ทำ ๆ หยุดพอมีฝนทีเขาก็หยุดเครื่อง" วิชาญย้อนอดีตเมื่อกลางปี 28 ให้ฟัง

ในช่วงที่วิชาญกำลังจะฟ้องวิวัฒน์ หรือไฮ้อยู่นั้น วิวัฒน์ก็มาหาวิชาญบอกว่ามีที่ดินอยู่แปลงหนึ่งอยากจะให้วิชาญช่วยขายฝากให้ เพราะจะได้เอาเงินมาใช้หนี้วิชาญได้

วิชาญก็ปรึกษากับญาติ ๆ พอดีน้องเมียซึ่งสนิทกับสมศักดิ์ก็ให้เบอร์โทรของสมศักดิ์มาเพราะสมศักดิ์ชอบแล่นทางนี้อยู่แล้ว คงจะช่วยเหลือได้

และสมศักดิ์ก็เกิดสนใจจะช่วยเหลือขึ้นมาจริง ๆ ประมาณเดือนตุลาคมปี 28 นายไฮ้ก็พานายอวดกับนางบุญเรือน บุญยรักษ์ ซึ่งอ้างว่าเป็นหุ้นส่วนกันอยู่ในที่ดินผืนนั้น มาพบกับวิชาญ ซึ่งวิชาญก็บอกเบอร์สมศักดิ์ไปให้ติดต่อกันเอง

ช่วงนั้นนายอวดกับนายศักดิ์สิทธิ์ ลาภอุไรเลิศ ซึ่งสมศักดิ์มารู้ทีหลังว่าเป็นผู้รับจำนองที่ดินของนางบุญเรือนอาไว้ ในวงเงินเพียง 1 ล้านบาท ก็มาพบสมศักดิ์อยู่หลายครั้ง

ทุกครั้งที่ทั้ง 2 คนมาพบที่สำนักงานของสมศักดิ์นั้น ก็เอาโฉนดที่ดินแปลงที่จะขายฝากมาให้ดูด้วยทุกครั้ง จนถึงขั้นพาสมศักดิ์ไปดูที่ดินแปลงนั้นเมื่อประมาณต้นเดือนพย. ปีที่แล้ว

ในที่สุดก็ตกลงจะทำสัญญาขายฝากกันในวงเงิน 13,950,000 ล้านบาท

ที่ดินแปลงนั้นเป็นที่ดินที่ถูกถนนสุขาภิบาล 1 ฝากลางอยู่ย่านบางกะปิ ส่วนหนึ่งติดกับโรงเรียนเบนจามิน อีกส่วนหนึ่งอยู่ตรงข้ามกับโรงเรียน มีเนื้อที่ทั้งหมด 27 ไร่ 3 งาน 95 ตารางวา

ราคาตลาดของที่ดินผืนนี้ นักค้าที่ดินประเมินว่าไม่ต่ำกว่า 30 ล้านบาทหรือตารางวาละ 2,700 บาท โดยเฉลี่ย แต่นำมาขายฝากในราคาเฉลี่ยเพียงตารางวาละ 1,250 บาทเท่านั้น ซึ่งก็ยังต่ำกว่าราคาประเมินของกรมที่ดินที่ประเมินไว้ 14,630,000 ล้านบาท

แต่สมศักดิ์เองนั้นก็รอบคอบพอตัวทีเดียว เพราะแม้ที่ดินจะเป็นหลักทรัพย์ที่ดีที่สุด แต่ก็อาจมีปัญหาได้ถ้าไปได้ที่ที่ไม่มีราคาหรือคงจะไม่ใช่ที่ที่ไปดูกันมาจริงก็ได้

"ผมก็เลยให้เพื่อนช่วยจัดการให้โดยไปหาเจ้าหน้าที่จากสำนักงานที่ดินสาขาบีน-

บุรี มาช่วยตรวจสอบหมุดหลักเขตที่ดินข้างเคียงให้ เพื่อจะได้รู้ว่าที่ดินที่จะซื้อฝากนั้นอยู่ในตำแหน่งตามโฉนดหรือไม่ ซึ่งก็ถูกต้องแล้วหลักฐานต่าง ๆ ที่คุณบุญเรืองใช้นั้นก็ถูกต้องครบถ้วน ท่าทางของเขาไม่มีพิรุธอะไรเลย"

29 พย. 28 สมศักดิ์กับทนายประจำตัว นายดำรง ทองมาก ก็ไปพบกับ นายอวด นายศักดิ์สิทธิ์ และนางบุญเรือง ที่สำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร สาขาบางกะปิ นายอวดก็จัดการพาไปพบกับนายสุทธิพงศ์ อยู่ดี เจ้าหน้าที่ที่ดิน ให้คิดค่าธรรมเนียมและค่าภาษีเงินได้ที่จะต้องหัก ณ ที่จ่ายตามกฎหมาย

หลังจากรู้ยอดเงินที่แน่นอนแล้ว สมศักดิ์ก็ออกไปซื้อแคชเชียร์เช็คจากธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาลาดพร้าว และภรรยาของสมศักดิ์ก็ไปซื้อจากธนาคารสยามเอเชีย และกสิกรไทย รวมทั้งหมดเป็นเงิน 11 ล้านบาท ดังมีรายละเอียดดังนี้

ฉบับที่ 1 แคชเชียร์เช็คธนาคารไทยพาณิชย์ ลงวันที่ 29 พย. 28 จ่ายนางบุญเรือง เงิน 1,558,560 บาท

ฉบับที่ 2 แคชเชียร์เช็คธนาคารไทยพาณิชย์ ลงวันที่ 29 พย. 28 จ่ายนางบุญเรือง เงิน 3,000,000 บาท

ฉบับที่ 3 แคชเชียร์เช็คธนาคารไทยพาณิชย์ ลงวันที่ 29 พย. 28 จ่ายนางบุญเรือง เงิน 112,690 บาท

ฉบับที่ 4 แคชเชียร์เช็คธนาคารไทยพาณิชย์ ลงวันที่ 29 พย. 28 จ่ายกระทรวงการคลัง 1,536,150 บาท

ฉบับที่ 5 แคชเชียร์เช็คธนาคารไทยพาณิชย์ ลงวันที่ 29 พย. 28 จ่ายกระทรวงการคลัง 292,600 บาท

ฉบับ 6 แคชเชียร์เช็คธนาคารสยาม ลงวันที่ 29 พย. 28 จ่ายนางบุญเรือง 1,600,000 บาท

ฉบับที่ 7 แคชเชียร์เช็คธนาคารเอเชีย ลงวันที่ 29 พย. 28 จ่ายนางบุญเรือง 2,000,000 บาท

ฉบับที่ 8 แคชเชียร์เช็คธนาคารกสิกรไทย ลงวันที่ 29 พย. 28 จ่ายนางบุญเรือง 1,000,000 บาท

เช็คทุกใบ สมศักดิ์สั่งจ่ายแบบ "A/C PAYEE ONLY" ทั้งหมดอันหมายถึงจะต้องนำเข้าบัญชีชื่อผู้ถูกสั่งจ่ายเสียก่อนถึงจะเบิกเอาไปใช้ได้

ฉบับที่ 1 นั้นใช้หนี้ให้กับนายวิชาญ ที่เป็นค่าเครื่องจักรที่นายใช้ติดหนี้อยู่

ฉบับที่ 4 นั้นเป็นค่าภาษีหัก ณ ที่จ่ายที่นางบุญเรืองให้สมศักดิ์หักจ่ายไปแทน

ฉบับที่ 5 นั้นเป็นค่าธรรมเนียมที่ดิน

ส่วนที่เหลือนางบุญเรืองกับพวกจะเอาไปจัดสรรปันส่วนกันอย่างไรนั้นไม่อาจรู้ได้

ที่สมศักดิ์จ่ายเพียง 11 ล้านทั้ง ๆ ที่สัญญาระบุไว้ 13,950,000 บาทนั้นเพราะหักดอกเบี้ยที่สมศักดิ์จะต้องได้เอาไว้แล้ว

แต่ก่อนที่สมศักดิ์จะจ่ายแคชเชียร์เช็คออกไปนั้น ทั้งสมศักดิ์และดำรงทนายคู่หูก็ได้ขอดูโฉนดที่ดินและสารบบที่ดินกับนายสมพร สั้นศรีซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ที่ดินอีกคนหนึ่ง เมื่อตรวจดูแล้วเห็นหลักฐานตรงกันก็เลยตกลงดำเนินการจดทะเบียนเมื่อเวลา 16 น.เศษของวันที่ 29 พย.นั่นแหละ

ขั้นตอนนั้นมีตั้งแต่การไถ่ถอนที่ดินจากการจำนองไว้กับนายศักดิ์สิทธิ์ แล้วเอามาขายฝากให้กับนายสมศักดิ์อีกต่อหนึ่ง

สรุปว่า สมศักดิ์ จ่ายเงินไป 11 ล้านบาท ได้โฉนดที่ดินมา 1 ใบ หากถึงกำหนดขายฝาก 28 พย. 29 เขาก็จะได้ดอกเบี้ยทันที 2,950,000 บาท ดีกว่าฝากทรัสต์แน่นอน หรือถ้าไม่ไถ่ถอนคืนเขาก็จะได้ที่ดินที่เมื่อขายต่อจะได้ไม่ต่ำกว่า 20 ล้านบาทแน่นอน

แต่เขาไม่ทันได้เฉลียวใจหรอกว่านางบุญเรืองไม่เคยคิดที่จะมาไถ่ถอนที่ดินผืนนี้คืนไปเลยแม้แต่น้อย

เวลาผ่านมาเพียง 40 วัน สมศักดิ์ก็ต้องประหลาดใจเมื่อได้รับหนังสือจากสำนักงานที่ดินกทม. สาขาบางกะปิ เมื่อวันที่ 7 มค. 29 ให้นำโฉนดที่สมศักดิ์เพิ่งซื้อฝากมาไม่นานไปตรวจสอบกับเจ้าพนักงานที่ดิน

13 มค. 29 สมศักดิ์ก็แทบช็อค เมื่อได้พบกับนางวราภรณ์ ชุมพล ณ อยุธยา เจ้าของที่ดินที่แท้จริง ที่ถือโฉนดมาตรวจสอบด้วย นั่นแหละเขาถึงรู้ว่าถูกต้มเสียแล้ว

"ความจริงที่ดินผืนนี้เราได้มาตั้งแต่ปี 02 แล้วไม่เคยทำนิติกรรมใด ๆ เลย เพราะเป็นที่มรดก และไม่เคยคิดขายใคร แต่อยู่ ๆ ก็มีคนข้างเคียงที่เขาคุ้นเคยกับเรา เห็นเจ้าหน้าที่มารังวัดที่ดิน เขาก็โทรมาบอกเรา ถึงได้สงสัยขึ้นมาก็เลยให้คนไปตรวจสอบโฉนดก็เลยรู้ว่ามีโฉนดอื่นออกมาซ้ำกับที่ดินของเราเข้า"

วราภรณ์ ชุมพล ณ อยุธยาที่มาในวันนั้นถือโฉนดที่ยังระบุชื่อเธอเป็นค.ญ. วราภรณ์ บุญยรักษ์และน้องสาวเธอก็มีชื่อถือร่วมด้วย วราภรณ์เป็นลูกสาวของพิทักษ์ บุญยรักษ์ เจ้าของพิทักษ์กอร์ดที่ขออรรถการประสิทธิ์และยังเป็นกรรมการคนหนึ่งของอาคเนย์ประกันภัยในปัจจุบันด้วย

พอเรื่องแดงขึ้นมาอย่างนี้ สำนักงานที่ดินกทม. สาขาบางกะปิก็ตรวจสอบโฉนดอีกครั้งหนึ่งจึงพบว่า หลักฐานต่าง ๆ ถูกทำขึ้นมาใหม่โดยใส่ชื่อของนางบุญเรือง บุญยรักษ์ลงไป ทั้งโฉนดฉบับกรมที่ดินมี และฉบับที่สมศักดิ์ ถืออยู่ก็เป็นฉบับที่ทำปลอมขึ้นมาจากกระดาษโฉนดของจริง นอกจากนี้หลักฐานบัตรประจำตัวประชาชน และสำเนาทะเบียนบ้านของนางบุญเรืองก็เป็นของปลอมทั้งสิ้น

วราภรณ์เองก็ยืนยันกับ "ผู้จัดการ" ว่า เธอไม่มีญาติพี่น้องคนใดเลยที่มีชื่อว่าบุญเรือง

ถึงขั้นนี้มันก็ต้องมีการทุจริตเกิดขึ้นแน่นอน

สมศักดิ์นั้นแทบจะออกตามล่านางบุญเรืองกับพวก แต่ก็ดีว่านั่นหลวเพราะเปิดหายไปแล้วพร้อม ๆ กับเงิน 11 ล้านบาทที่สมศักดิ์จ่ายเป็นค่าที่ดินผ่านธนาคารก็ถูกถอนออกไปหมดทั้งนายวิชาญก็ออกติดตามอีกสายหนึ่งทางสุพรรณบุรีด้วย แต่ก็ไม่เห็นแม้เงานายไม้เพราะแกย้ายโรงงานไปแล้ว

สมศักดิ์เองเอาเรื่องนี้แจ้งความกับกองปราบและปปป.เมื่อวันที่ 15 และ 16 มค. 29 ตามลำดับ ให้ช่วยสืบสวนเอาความจริงออกมาให้ได้ ในขณะที่กรมที่ดินเองก็เข้าแจ้งความกับกองบัญชาการสืบสวนกลางให้ช่วยสืบเรื่องนี้เช่นกัน แต่หลังจากสมศักดิ์ร่วมเดือน ซึ่งกองบัญชาการสืบสวนกลางก็มอบหมายให้กองปราบปราม เป็นเจ้าของเรื่อง

ตกลงตอนนี้ทั้งกองปราบและปปป. ก็กำลังควานหาตัวแก๊งปลอมโฉนดรายนี้กันอย่างเต็มที่

พอเริ่มสืบเข้าไปเท่านั้นก็เจอดีทันที

"เราตรวจสอบพบว่ามีโฉนดเปล่า ๆ หายไปถึง 300 ฉบับเมื่อปี 2513 ซึ่งอาจหายระหว่างการนำส่งสำนักงานที่ดินจังหวัดก็เป็นได้ แต่ที่แน่ ๆ ก็คือเราเพิ่งพบแค่

โฉนดเปรียบเทียบ *ระหว่างตัวจริงที่อยู่ที่กรมที่ดิน (ซ้ายมือ) กับฉบับที่นายสมศักดิ์ถืออยู่ (ขวามือ) จะเห็นว่าเหมือนกันทุกอย่างแม้กระทั่งลายมือของเจ้าหน้าที่ในแต่ละบรรทัด แต่โฉนดที่ดินฉบับที่นางวราภรณ์ถืออยู่จะบางกว่าเล็กน้อย*

2 ฉบับเท่านั้นเอง ฉบับหนึ่งเมื่อ 3–4 ปีก่อนพบที่พระโขนง ถึงกับเจ้าหน้าที่รับผิดชอบต้องชี้คดีคอลัวเองตายไปคนหนึ่งแล้ว พบครั้งนี้อีก 1 ฉบับ 13 ล้านบาท แล้วคิดดูว่าที่เหลือนี้มันจะกระจายไปอยู่ที่ไหนบ้างก็ไม่มีใครบอกได้" พนักงานสอบสวนกล่าวด้วยเป็นห่วง

แต่ขณะเดียวกันกับเมื่อมีข่าวโฉนดหาย 300 ไร่เพร่ออกไป ทางอธิบดีกรมที่ดิน ศิริ เกวลินสฤษดิ์ ก็ออกมาแก้เกี้ยวทันทีว่า โฉนดที่หายไป 300 ฉบับนั้นเป็นโฉนดใหม่ที่หายไปตั้งแต่ปี 2522 ..และแจ้งอายัดไว้แล้วที่สน.พระราชวัง ซึ่งเป็นคนละชุดกับที่เจอในเรื่องนี้เพราะโฉนดชุดนี้เป็นโฉนดที่ออกมาตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 5 ซึ่งหากจะหายก็น่าจะหายไปจากห้องเก็บของที่เคยเก็บโฉนดเก่าพวกนี้เอาไว้แล้วก็ไม่ได้ทำลายทิ้ง จนทำให้เป็นเครื่องมือหากินของวายร้ายสมองใสจนได้

แต่ไม่ว่าจะเป็นโฉนดจากที่ไหนก็ตาม แนวทางการสอบสวนที่ออกมาแล้วปรากฏว่าวิธีการของวายร้ายแก๊งนี้ก็คือ จะต้องเป็นการร่วมมือระหว่างเจ้าหน้าที่กรมที่ดินเองซึ่งไม่น่าจะเป็นระดับสูงนัก เพราะต้องเป็นคนที่พัวพันใกล้ชิดกับสารบบโฉนดเป็นอย่างดี ร่วมมือกับแก๊งปลอมแปลงเอกสารมืออาชีพ แล้วอาศัยเวลาคอยเฝ้าหาโอกาสอย่างใจเย็นนั่นเอง

วิธีการที่ว่าก็คือในระหว่างที่มีการถ่ายเอกสารโฉนดซึ่งมีการทำกันอยู่เป็นจำนวนมากทุกวันนั้น เจ้าหน้าที่ของกรมที่ดินเป็นพรรคพวกของแก๊งวายร้ายนี้ก็จะถอบถ่ายเอาโฉนดฉบับที่ว่านั้นการทำนิติกรรมกันนาน ๆ เพื่อที่จะได้ไม่เป็นที่สงสัยหรือจับได้เสียก่อนเมื่อต้องทิ้งช่วงเวลาไปนาน ๆ อย่างรายของวราภรณ์นั่นแหละ

เมื่อได้โฉนดฉบับถ่ายเอกสารที่ต้องการแล้วก็เอาไปทำปลอมแปลงขึ้นมา 2 ฉบับเหมือนกันโดยใส่ชื่อใครก็ได้ที่จะยกขึ้นมาเป็นเจ้าของโฉนด ..อย่างรายนี้ก็อุปโหลกชื่อนางบุญเรือง บุญยรักษ์ ขึ้นมา แน่นอนบัตรประจำตัว สำเนาทะเบียนบ้านในชื่อนางบุญเรืองนั้นเป็นของหมูของแก๊งนี้อยู่แล้ว

มันฉลาดพอที่จะอุปโหลกให้มีนามสกุลเหมือนกับเจ้าของเดิมเสียด้วยซิ

ทำเสร็จมันก็เอาฉบับหนึ่งสอดกลับเข้าต้นขั้วแล้วดึงเอาต้นขั้วตัวจริงของกรมที่ดินออกทิ้งไป

ส่วนอีกฉบับหนึ่งนั้นเท่าที่สืบทราบมาได้ มันก็เอาไปทดลองจดจำนองดูก่อนหน้าที่จะไปติดต่อสมศักดิ์เพียงไม่กี่วันในราคา 1 ล้านบาท ซึ่งก็ผ่าน มันได้ใจก็เลยทำขายฝากต่อถึง 13 ล้านบาทเพื่อหาเหยื่อที่อยากได้ที่ดินสวย ๆ ราคาถูก ๆ

ก็ต้องนับว่าเป็นแก๊งที่ใจเย็นและรอบคอบดีจริง ๆ พับผ่า

เจ้าหน้าที่เชื่อว่ามันใช้เวลาไม่ต่ำกว่า 2–3 ปีในการคอยเวลาเพื่อหาจังหวะเหมาะ ๆ

ประกอบกับวิธีการจดทะเบียนของกรมที่ดินบ้านเรานั้นต้องทำให้เสร็จใน 1 วัน บางครั้งขั้นตอนต่าง ๆ ก็อาจลดหายไปโดยไม่ได้ตั้งใจ

สำนักงานที่ดินกทม สาขาบางกะปิ *ที่กำลังถูกปปป.สอบอย่างหนักขณะนี้*

พิทักษ์คอร์ต *ที่ทำงานของวราภรณ์ ชุมพล ณ อยุธยา ที่ถูกปลอมโฉนดที่ดินมรดกที่ได้มาตั้งแต่ยังเป็นเด็กหญิง*

อย่างเช่นกรณีนี้หากได้มีการตรวจสอบโฉนดกับหน้าระวางใหญ่เสียแต่ครั้งแรกก็คงไม่มีเรื่องซ้ำใจกรมที่ดินอย่างนี้หรอก เพราะในหน้าระวางใหญ่จะตรวจสอบได้ว่าที่ดินใกล้เคียงเป็นของใครถ้ามีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขก็จะเคลื่อนกันหมด

ไม่ซ้ำได้ยังไงในเมื่อรูปคดีแบบนี้หากครบกำหนดซื้อฝากขึ้นมา สมศักดิ์ก็ต้องทำได้ทางเดียวคือ ฟ้องกรมที่ดินเรียกเงิน 13 ล้านบาทของเขาคืน เพราะทางฝ่ายวราภรณ์นั้นถึงแม้จะไม่มีโฉนดตัวจริงอยู่กับกรมที่ดิน แต่เมื่อเช็คกับหน้าระวางใหญ่แล้วก็ถือว่าเป็นเจ้าของที่ถูกต้อง ฟ้องคดีกันก็ศาล สมศักดิ์ก็ชนะคดีวันยังค่ำ

แต่ที่น่าเกลียดเอามาก ๆ ก็คือการที่กรมที่ดินบอกกับเจ้าหน้าที่ตำรวจที่สอบสวนคดีนี้ให้จับตาสมศักดิ์เอาไว้ด้วย ในฐานะที่เป็นคนรับซื้อฝากโฉนดรายนี้ อาจจะสมรู้ร่วมคิดกับแก๊งนางบุญเรืองด้วยก็ได้ เพราะถ้าหากครบกำหนดซื้อฝาก นายสมศักดิ์ก็ต้องได้เงินจากกรมที่ดินแน่ ๆ ร่วม 14 ล้านบาท แล้วอีกอย่างนายสมศักดิ์มีเงินมาก ๆ เป็นสิบ ๆ ล้านเอามาจากไหน ฯลฯ

"ผมจะไปทำอย่างนั้นได้ยังไง ผมเป็นคนทำมาหากินแท้ ๆ โดนเรื่องนี้เข้านี่ผมต้องค้าความอีกไม่น้อยกว่า 5 ปีถึงจะชนะกรมที่ดินทั้ง 3 ศาล แล้วเงินของผมนั้นน่ะ ไม่มีคนมีเงินที่ไหนเขาจะฝากเงินไว้กับแบงก์ดีย์หรอกครับ ถ้าคุณไม่ซื้อก็ลงเช็คกับแบงก์ต่าง ๆ ดูก็ได้นี่ หนังสือผมเดินอย่างไร ผมว่าที่กรมที่ดินเลนไม่นี่กับผมเพราะคงต้องการที่จะปัดความผิดออกจากตัวมากกว่า ทั้ง ๆ ที่กรมที่ดินนั่นแหละที่เป็นผู้จดทะเบียนให้ผมถูกต้องตามกฎหมายทุกอย่าง..." สมศักดิ์โอดครวญ

"นี่ผมก็รอคำตอบจากทั้งกองปราบและปปป.อยู่นะครับ ถามไปทางกรมที่ดินหลายครั้งแล้ว เขาก็ยังไม่ตอบมาเลยว่าโฉนดของผมปลอมหรือไม่ เพราะฉะนั้นผมก็ต้องถือว่าของผมเป็นของจริงเพราะกรมที่ดินจดถูกต้องและมีโฉนดตัวจริงยืนยันอยู่ในต้นขั้วของกรมที่ดินด้วย เพียงแต่ผมยังทำอะไรกับโฉนดนี้ไม่ได้เพราะอยู่ระหว่างการซื้อฝาก ...แทนถ้าผมได้พบกับคุณวราภรณ์ก่อนทำสัญญาก็คงไม่มีปัญหาอย่างนี้หรอก" สมศักดิ์ระบายกับ "ผู้จัดการ"

"ทางกรมที่ดินเขาก็บอกมาตลอดว่าไม่มีปัญหาอะไรนี่ละ แต่ก็ไม่ได้ถามทางกรมที่ดินเหมือนกันว่าสืบไปถึงไหนแล้ว เห็นเขาไปแจ้งกองปราบกล่าวหานางบุญเรือง บุญรักษ์และพวก แต่เราเองคงไม่ฟ้องหรอกค่ะ เพราะเราก็ไม่ได้เสียหายอะไรและไม่อยากมีเรื่องราวกับใครด้วย แต่มีข่าวออกไปนี่ก็ไม่รู้ฝ่ายตรงข้ามเขาจะทำอะไรกับเราหรือเปล่า" วราภรณ์บอกกับเราอย่างหวาดหวั่น

เชื่อว่าในไม่ช้านี้ก็คงได้เปาะแสและตามตัวแก๊งมหาภัยรายนี้ได้ ซึ่งนั่นก็ให้เป็นหน้าที่ของตำรวจก็แล้วกัน

แต่เรื่องที่น่าหวาดหวั่นและสมควรจะต้องเร่งตรวจสอบให้ได้ก็คือโฉนดที่หายไปและถูกปลอมกลับมาในลักษณะนี้มีอีกเท่าใด อยู่ที่ไหนบ้าง

– เอาไปค้ำประกันศาลสักกี่ฉบับ ?
– เอาไปค้ำประกันหนี้แบงก์สักกี่ฉบับ ?
– เอาไปค้ำประกันโอดีที่ขอเพิ่มวงเงินจากแบงก์อีกสักเท่าไร ?
– เอาไปจำนองและฝากขายตามสถาบันการเงินพวกเงินทุนหลักทรัพย์และเครดิตฟองซิเอร์อีกกี่ใบ ? ซึ่งพวกหลังนี้มีระยะเวลาไถ่ถอนคืนตั้งแต่ 3–15 ปี จะตรวจสอบพวกนี้ได้อย่างไรกัน ?

แล้วพวกที่ชอบสะสมโฉนดเอาไว้เยอะ ๆ เต็มกระเป๋าเอกสารหลาย ๆ ใบอย่างเฮียสุระ จันทร์ศรีชวาลา อีกล่ะ ไม่รู้ว่ามีโฉนดเก๊นี่สักกี่ใบ

แต่ชั่งเถอะถึงแม้โฉนดเหล่านี้จะไปอยู่ที่ไหนก็ตาม ในที่สุดคนที่จะต้องรับผิดชอบถูกเดือดก็คือกรมที่ดินนั่นเอง ถ้าหากเป็นในกรณีปลอมทั้งตัวเจ้าของและตัวฉบับหลวง

คุณศิริ เกวลินสุขนิ์ เห็นจะกระอักเป็นโลหิตก็คราวนี้ละมัง ●

โรงพิมพ์แห่งนี้ "ปลอมทุกอย่างที่ขวางหน้า"

พร้อม ๆ กับประสิทธิภาพการพิมพ์ที่พัฒนาขึ้นเป็นลำดับ ประสิทธิภาพของการปลอมแปลงเอกสาร ได้กลายเป็นสิ่งที่กอดคอเดินร่วมทางไปด้วยภายใต้มุมมืดของตรอกซอกซอยที่ภายนอกเป็นเรือนแถวโกโรโกโสธุรกิจภายในนั้นกลับเป็นธุรกิจที่นำรายได้เข้ามาเป็นกอบเป็นกำโดยไม่ต้องเหนื่อยอยากแต่ประการใด

อาชญากรธุรกิจแก๊งหนึ่งอพยพมาจากจังหวัดกาญจนบุรีเพื่อให้พ้นเงื้อมือกฎหมายที่ย่างกรายเข้าใกล้ตัว แก๊งที่ว่านี้มีผลงานชิ้นโบแดงล่าสุดจากการสืบทราบของเจ้าหน้าที่ตำรวจนั้นก็คือการสมคบกับพนักงานแบงก์แห่งหนึ่งในตัวจังหวัดปลอมแปลงเอกสารการเงินแล้วแอบไปเบิกเงินตามธนาคารสาขาต่างจังหวัดหลายแห่ง ได้เงินไปนับล้านบาท

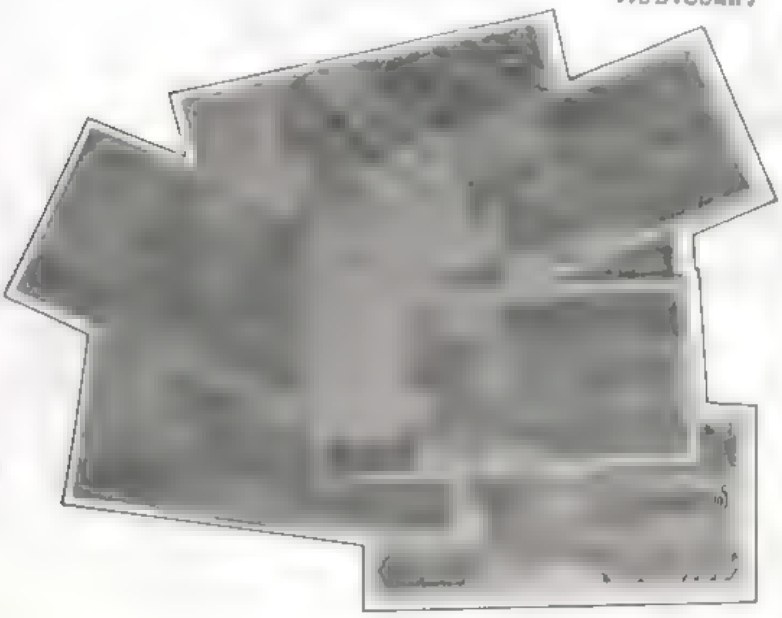
จากจังหวัดกาญจนบุรีแก๊งอาชญากรธุรกิจนี้หลบซ่อนมาเปิดโรงพิมพ์ขึ้นที่บ้านเลขที่ 46 หมู่ 1 ซอยวัดกก แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน เป็นสถานที่ค่อนข้างจะลับตาแม้ว่าจะอยู่หลังโรงเรียนวัดกก โดยถ้าดูจากภายนอกก็จะเป็นเรือนไม้ชั้นเดียวใต้ถุนเต็มไปด้วยน้ำครำไม่มีวี่แววว่าจะเป็นสถานที่ประกอบธุรกิจการพิมพ์เลยสักน้อยนิด

แต่ภายในเรือนไม้เก่าแก่แห่งนี้ มีอุปกรณ์การพิมพ์สมัยใหม่ครบถ้วน ตั้งแต่เครื่องถ่ายฟิล์ม เครื่องทำเพลทไปจนถึงเครื่องพิมพ์ สามารถปลอมทะเบียนรถ ปลอมเช็คและปลอมเงินสกุลต่าง ๆ ได้สบาย ๆ

เรียกให้ถูกต้องก็คือ "ปลอมทุกอย่างที่ขวางหน้า" ได้สบายมาก

ชุดกวาดล้างอาชญากรธุรกิจของกองปราบปรามได้เข้าจู่โจมทลายแก๊งปลอมแปลงแก๊งนี้ในตอนเช้าตรู่ของวันที่ 21 มกราคม 2529 ขณะแก๊งคนร้ายกำลังทำเศษเชียร์เช็คของแบงก์ออฟโตเกียวโดยบางคนกำลังแต่งฟิล์มที่ถ่ายมาจากต้นแบบ (ซึ่งสายจัดการหามาให้) และพบเพลทที่เป็นเงินพม่าปลอมอีกหลายชุด มีคนงานเกือบ 10 คน อยู่ในนั้นซึ่งในจำนวนนี้ตำรวจสามารถจับกุมตัวหัวหน้าแก๊งปลอมแปลงชื่อสมภพ แก้วตาอุดม อายุ 48 ปีได้ตาหนังคาเขา หลังจากเคยหลุดรอดข้อหาปลอมแปลงมาแล้วครั้งหนึ่ง เพราะมีลูกน้องยอมออกรับแทน

จากการตรวจค้นภายในบ้านที่ถูกดัดแปลงเป็นโรงพิมพ์ขนาดย่อมนี้ เจ้าหน้าที่ยังพบว่าแก๊งคนร้ายได้ทำการปลอมแปลงอีกหลายรายการ อาทิเช่น เช็คเดินทางของแบงก์ออฟโตเกียว เช็คแบงก์ไทยทนุ ทะเบียนรถยนต์ ทะเบียนรถจักรยานยนต์ ตั๋ว



ตำรวจจากกองปราบ *กับผู้ต้องหาและเครื่องมือที่ใช้ในการปลอมแปลงเอกสารหลายประเภท โดยเฉพาะเอกสารการเงินของธนาคารต่าง ๆ*

เงินพม่า *ที่พิมพ์ปลอมเรียบร้อยแล้ว*

มุมหนึ่งที่ถูกดัดแปลง เป็นสถานที่แดงฟิล์มก่อนจะอัดลงเพลทเพื่อพิมพ์ต่อไป

หลักฐานที่ตำรวจอีด มาได้เป็นเอกสารทางการเงินของแบงก์กรุงไทยที่ออกมาจากเครื่องคอมพิวเตอร์ซึ่งปกติจะเป็นเอกสารลับ แต่ก็หลุดมาถึงมือคนร้ายได้อย่างไรก็ไม่ทราบ และด้วยข้อมูลจากเอกสารเช่นนี้เองที่แก๊งปลอมแปลงเอาเงินมาใช้มากต่อมากแล้ว

สัญญาของบริษัทเร่งพัฒนาประกันภัย และเอกสารการเงินของแบงก์ไทยพาณิชย์ เป็นต้น

"แม่ง..ปลอมเหมือนจริง ๆ" ตำรวจที่อยู่ในทีมกวาดล้างคนหนึ่งอุทานกับผู้สื่อข่าว

อีกสายหนึ่งของทีมกวาดล้างชุดเดียวกันก็ได้เข้าตรวจค้นบ้านเลขที่ 71 ถนนศิริราช บางกอกน้อย เป็นบ้านสองชั้นของนางทุเรียน บัวงาม อายุ 44 ปี ภรรยาของนายสมภพ แก้วตาอุดม หัวหน้าแก๊ง เจ้าหน้าที่ตำรวจพบของกลางอีก 21 รายการ มีครุฑตราอาง บัญชีสเตทเม้นท์ของลูกค้าแบงก์หลายแห่งที่แก๊งนี้เตรียมปลอมแปลง โดยเฉพาะที่เป็นลูกค้าแบงก์กรุงไทยสาขาท่าน้ำนนท์ จังหวัดนนทบุรี มีอยู่อย่างน้อย 2 บัญชีวงเงินรวมกันแล้วประมาณ 6 ล้านบาท

ก็น่าสงสัยมากว่าถ้าไม่เกิดเกลือเป็นหนอนแล้วเอกสารที่เป็นความลับของลูกค้าเช่นนี้จะหลุดลอดมาถึงมือแก๊งมิจฉาชีพเหล่านี้ได้อย่างไรกัน

จากการสืบทราบของเจ้าหน้าที่ตำรวจนั้นก็พบว่า แก๊งนี้เป็นแก๊งใหญ่ที่มีขบวนการกว้างขวางอยู่หลายประเทศ และมีการแบ่งงานกันอย่างเป็นระบบ คือมีสายที่คอยส่งข้อมูลการปลอมแปลงมาให้ มีแหล่งพิมพ์ที่ทำการปลอมแปลงและมีอีกกลุ่มที่นำเอกสารที่ปลอมแปลงเรียบร้อยแล้วไปหมุนเป็นเงินกลับมา ก่อนจะแบ่งรายได้กันตามสัดส่วน

"อย่างในช่วงตรุษจีนที่ผ่านมาแก๊งนี้ก็ส่งคนของเขาจากไต้หวัน สิงคโปร์และฮ่องกงเอาเช็คเดินทางปลอมขึ้นเงินไปได้ไขทีเดียว..." นายตำรวจผู้หนึ่งเปิดเผยให้ฟัง●

เมล็ดกาแฟพันธุ์เยี่ยมของโลก...
ไม่ได้ประกันว่าคุณจะได้ดื่มกาแฟรสเยี่ยมของโลก

ตลอดเวลากว่า 50 ปี
ร้านกาแฟ UCC ที่กำเนิดในประเทศญี่ปุ่นเชื่อมั่นว่า ส่วนผสมที่สำคัญที่สุดในกาแฟทุกถ้วย มิใช่เพียงแค่เมล็ดกาแฟพันธุ์แท้ที่คัดพิเศษจากทั่วโลกเท่านั้น

แต่เราเชื่อว่า การที่จะคง "รสแท้" จากเมล็ดกาแฟชั้นเยี่ยมเหล่านั้น ให้อยู่ในกาแฟทุกถ้วยที่เราเสิร์ฟสำคัญยิ่งกว่า

กาแฟทุกถ้วยของ UCC
จึงคั่วบด กลั่นชงและปรุงรสโดย
มือผู้ชำนาญอย่างมีระเบียบ ขั้นตอน
โดยเคร่งครัด เพื่อพร้อมที่จะเสิร์ฟในถ้วย
เฉพาะแบบตามประเภทของกาแฟ
ที่อุ่นเตรียมไว้ก่อนในอุณหภูมิที่พอเหมาะ

ถ้าคุณดื่มกาแฟจากเมล็ดกาแฟชั้นเยี่ยมของโลก แต่ได้รับคุณค่าไม่ครบถ้วนอย่างที่ควรจะให้ได้ ก็น่าเสียดาย

ร้าน UCC ทั้ง 8 แห่งในกรุงเทพฯ นอกจากจะเสิร์ฟกาแฟ "รสแท้" เครื่องดื่ม อาหารในราคามาตรฐานแล้ว การบริการและความสะอาดยังเป็นกุญแจสำคัญที่นำความสำเร็จสู่ร้าน UCC ทุกแห่งในโลก

Good day nice friends
UCC

UCC Coffee Corner เกษรพูลมอลล์ ● UCC Café City ชั้น 3 ไซโก้ดีพาร์ทเมนท์สโตร์/ชั้น 1 โรบินสัน สีลม ● UCC Café Plaza ชั้น 1 เซ็นทรัล ชิดลม/ชั้นใต้ดิน เดอะมอลล์ โมเดิร์น คอมเพล็กซ์ ราชดำริ ชั้น 2 โรบินสัน สีลม ● UCC Gardenia Café ชั้น 4 ไซโก้ดีพาร์ทเมนท์สโตร์ ● UCC Petit Café ชั้น 2 ไซโก้ดีพาร์ทเมนท์สโตร์

พวงเงิน
ยอดสุราของไทย

UNIBLOC

UNIBLOC จัตุรัสเฟอร์นิเจอร์ พัฒนาสู่ความสมบูรณ์ด้วยคุณภาพและบริการ

ไชว์รูม

ยูนิบล็อค ลิฟวิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด มหาชน
โทร. 2778161, 2776883

ยูนิบล็อค OFFICE FURNITURE จำกัด มหาชน
โทร. 2779865, 2778197, 2778919

ยูนิบล็อค ม. บุญครองเซ็นเตอร์ ชั้น 5
โทร. 2179253, 2179254

ยูนิบล็อค หาดใหญ่ [illegible] ถนนรัชภูมิ [illegible]
อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา โทร.(074), 246161, 232008

ปูนซีเมนต์นครหลวงยุคอินทรีผยองเดช

ในบรรดาบริษัทผู้ผลิตปูนซีเมนต์ในประเทศไทย บริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงเป็นบริษัทหนึ่ง ที่น่าจับตามองมากที่สุด เนื่องจากเพิ่งก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2512 และผลิตปูนซีเมนต์ออกสู่ตลาดได้ เมื่อปี 2515 แต่ ณ สิ้นปี 2528 บริษัทแห่งนี้สามารถมีกำลังผลิต และมีกำไรสุทธิที่ใกล้เคียงบริษัทปูนซีเมนต์ไทย ซึ่งก่อตั้งมาก่อนร่วม 60 ปี ความสำเร็จเยี่ยงนี้เป็นสิ่งที่น่าจะนำมา ยกย่องสรรเสริญและเผยแพร่ให้รู้ทั่วกัน แต่ก็น่าเสียดายที่บางครั้ง ทัศนะของคนทำหนังสือกับทัศนะ ของผู้ประกอบกิจการแห่งนี้อาจจะไม่ตรงกัน ทำให้ผู้อ่านของเรารวมทั้งปูนซีเมนต์นครหลวงเอง ไม่ได้รับประโยชน์เท่าที่ควรจะเป็น

เรื่องโดย อภิชาติ ชอบชื่นชม

บ้านหลังเก่า ของปูนนครหลวง ที่อาคารธนาคารกรุงศรีอยุธยา ปัจจุบันย้ายไปที่มหาทุนพลาซ่าชั้น 14 ที่อยู่ใกล้ ๆ กัน

ในบรรดาบริษัทผู้ผลิตปูนซีเมนต์ของไทยทั้ง 3 ราย เห็นจะมีบริษัทปูนซีเมนต์ไทยเพียงบริษัทเดียวที่มีข่าวคราวประชาสัมพันธ์ออกมาอย่างสม่ำเสมอ ส่วนปูนซีเมนต์นครหลวงกับชลประทานซีเมนต์ นอกจากข่าวที่ออกโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ทั้งปีทั้งชาติก็แทบจะไม่มีข่าวที่เกี่ยวข้องกับกิจการของบริษัทโผล่มาให้เห็น

อย่างชลประทานซีเมนต์นั้นพอจะเข้าใจกันได้ เพราะกำลังอยู่ในช่วงปรับทั้งโครงสร้างการบริหารและการเงิน อันเนื่อง

กติกากรรมการบริษัท

กรรมการ

บทบาทและหน้าที่
ของคนเป็นกรรมการบริษัท
ที่ควรจะปฏิบัติ

AT&T

ขอบคุณท่านนักธุรกิจทุกท่านที่สนับสนุน

ผลงานเหล่านี้คือความพยายามของคนไทยกว่า 200 คน เพื่อให้ได้สมุดโทรศัพท์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานสากล

ครบถ้วน ● ถูกต้อง ● ทันสมัย

ประทับการแจกจ่าย

ไทยเยลโล่ บุ๊คส์

ที่เดียว.....พบทุกสิ่งทันใจ

บริษัท เอ็ทแอนด์ที ไอเร็คทอรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 10-11 อาคารอัมรินทร์พลาซ่า 500 ถนนเพลินจิต ปทุมวัน กรุงเทพฯ 10500 โทร. 256-9114-6

มาจากความสัมพันธ์ที่แนบแน่นกับตระกูล "ธารวณิชกุล" อดีตเจ้าของธนาคารเอเชียทรัสต์ ก็ย่อมไม่อยากเป็นข่าวเป็นธรรมดา จะมีก็แต่สปีดโฆษณา "กองทัพงูเห่าเรามาช่วยกัน..." ที่ยิงออกทีวีบ่อย ๆ

แต่ปูนซีเมนต์นครหลวงนั้นสภาพผิดกับชลประทานซีเมนต์อยู่มาก เฉพาะกำไรสุทธิเมื่อสิ้นปี 2528 สูงถึง 613.2 ล้านบาท เทียบกับเมื่อสิ้นปี 2527 ที่มีกำไรสุทธิ 284.3 ล้านบาท หรือสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นกว่า 1 เท่าตัว ในขณะที่ยักษ์ตลอดกาลของวงการปูนซีเมนต์อย่างปูนซีเมนต์ไทยมีกำไรสุทธิเมื่อสิ้นปี 2528 เท่ากับ 939 ล้านบาท เทียบกับปี 2527 เท่ากับ 777 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นประมาณ 21 เปอร์เซ็นต์

ยิ่งมาคำนึงถึงว่าปูนซีเมนต์เพิ่งจะผลิตปูนออกสู่ตลาดเมื่อปี 2515 หรือเมื่อ 14 ปีมานี้เอง ในขณะที่ปูนซีเมนต์ไทย ก่อตั้งมาได้นานถึง 78 ปี เรียกว่าถ้าเทียบอายุกันแล้วก็เหมือนปูกับหลานหรือเหลนเสียด้วยซ้ำ แต่เมื่อเทียบผลกำไรสะก็แค่พี่กับน้องเท่านั้นเอง (ดูตารางที่ 1)

"ผู้จัดการ" จึงแปลกใจเป็นกำลังที่กิจการที่น่าสนใจเช่นนี้ถึงปานนี้ แต่กับพยายามปิดตัวเงียบเชียบ มิไยจะเพียรติดต่อขอข้อมูลจากผู้บริหารหลายต่อหลายคนก็ได้แต่รับการปฏิเสธเป็นส่วนใหญ่

เรื่องที่คิดว่าเป็นเรื่องง่ายก็กลายเป็นเรื่องยาก เรื่องที่คิดว่าเป็นเรื่องเล็ก ๆ หรือเรื่องขนาดกลางก็เลยต้องกลายเป็นเรื่องใหญ่ทั้ง ๆ ที่ไม่จำเป็นเลยแม้แต่น้อย

ก็ไม่เข้าใจว่าผู้บริหารที่นี่เข้าใจคำว่า "บริษัทมหาชน"แค่ไหน หรือการที่เอาบริษัทเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ก็เพื่อเป็นไปตามเงื่อนไขของบีโอไอ. กับเพื่อต้องการลดภาระในเรื่องภาษีเท่านั้นเอง

บอกกล่าวกันตรง ๆ ว่าเราได้รับการติดต่อจากระดับบริหารคนหนึ่งของบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงว่า อย่าทำเรื่องนี้ได้ไหม เพราะ"คุณสมเกียรติ ลิมทรง ยังไม่อยากให้ลง"

คงไม่ต้องตัดพ้อต่อว่ากันมาก เพราะยังมีกรรมกรพนักงานของปูนซีเมนต์นครหลวงที่เป็นสมาชิกของเราอยู่หลายสิบคน อยากจะรู้นโยบายในเรื่องการตีพิมพ์ข่าวของ "ผู้จัดการ"ก็ลองอ่านความเห็นจากบรรณาธิการในฉบับหน้าปกโกดักอนอง(ฉบับเดือนพฤษภาคม 2529)

จากซ้ายขวา รัตนรักษ์ [illegible] ปี 2527 *ปูนซีเมนต์นครหลวง ปีอื่น ๆ อย่าไปหาเพราะไม่มี*

บริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงได้ประชุมเพื่อก่อตั้งบริษัทอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2512 โดยมีชวน รัตนรักษ์เป็นประธานและชมพู อรรถจินดาเป็นเลขานุการ สำหรับวาระการประชุมที่สำคัญได้แก่แจ้งให้ทราบว่าบริษัทมีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 1 ล้านหุ้น จากนั้นก็เป็นการให้สัตยาบันแก่สัญญาที่ผู้ก่อการทำไว้ รวมทั้งเลือกตั้งกรรมการชุดแรก ซึ่งประกอบไปด้วย

1. ชวน รัตนรักษ์ 2. มงคล กาญจนภาสน์ 3. ดิเรก มหาดำรงกุล 4. ธรรยง ตั้งจิตนบ 5. องศักดิ์ คณาธนะวนิช 6. เม่งเทียม แซ่เตีย 7. ศศิธร รัตนรักษ์ 8. ชมพู อรรถจินดา 9. ศุลี มหาสันทนะ 10. ทูลิปดวัฒน์ 11. สมเกียรติ ลิมทรง

"ที่จริงตอนแรกคุณชวนท่านคงไม่อยากทำนองหรอก แต่คิดว่าต่อไปใบอนุญาตก่อตั้งโรงงานปูนซีเมนต์คงขอได้ลำบาก ก็อาศัยที่สนิทสนมกับพลเอกประภาส จารุเสถียรก็เลยขอเอาไว้ รวมทั้งสัมปทานภูเขาหินที่ทับกวางอะไรต่าง ๆ เหล่านี้เป็นชื่อของคุณชวนหมด"อดีตพนักงานลูกหม้อคนหนึ่งเล่าให้ฟัง

ข้อมูลที่ว่านี้จะจริงเท็จอย่างไรก็ตาม ที่แน่ ๆ ปี 2510 ที่ชวน รัตนรักษ์ได้รับใบอนุญาตก่อตั้งโรงงานปูนซีเมนต์เป็นรายที่ 3 ของประเทศไทยนั้น พลเอกประภาส จารุเสถียรดำรงตำแหน่งเป็นรองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย รวมทั้งบริษัทไสวประภาสและบุตรก็เป็นบริษัทที่ถือหุ้นใหญ่ในแบงก์กรุงศรีอยุธยาที่ชวน รัตนรักษ์และตระกูลเป็นเจ้าของมาจนถึงปัจจุบัน

และทันทีที่ได้รับใบอนุญาตจากการอนุมัติของคณะรัฐมนตรีและกระทรวงอุตสาหกรรม ชวน รัตนรักษ์ก็ยื่นคำร้องขอสิทธิประโยชน์ส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งคณะกรรมการดังกล่าวได้อนุมัติเมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2511 แต่ก็มีเสียงตัดค้านไม่เห็นด้วยที่จะมีการอนุมัติให้เป็นการเฉพาะแก่บริษัทใดบริษัทหนึ่ง

ในวันที่ 17 ตุลาคม 2511 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้พิจารณาทบทวนมติใหม่ และแจ้งออกมาว่าจะเปิดการส่งเสริมอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์เฉพาะรายที่ได้รับอนุมัติจากคณะรัฐมนตรีและต้องได้รับใบ

อนุญาตจากกระทรวงอุตสาหกรรมเสียก่อน ซึ่งก็ย่อมหนีไม่พ้นบริษัทเก่า 2 บริษัทคือ บริษัทปูนซีเมนต์ไทย บริษัทชลประทานซีเมนต์และบริษัทน้องใหม่ล่าสุดคือบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง

จะเป็นเรื่องบังเอิญหรือเปล่า ที่ต่อมาภายหลังบุญชู เจริญไชยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมในสมัยนั้น ก็ได้เข้ามาเป็นกรรมการคนหนึ่งของปูนซีเมนต์นครหลวงระหว่างปี 2515–2518 ก่อนที่จะพ้นตำแหน่ง เพราะขายหุ้นจำนวน 12,000 หุ้นของปูนนครหลวงออกไปจนหมดเกลี้ยง

"มมว่าจุดที่คุณชวนตัดสินใจทำโรงงานปูนซีเมนต์ต้องถือว่าเป็นเพราะประเทศตอนนั้นท่านมีธุรกิจบ้านจัดสรรอยู่มากอย่างโครงการเสนานิเวศน์ หรือแม้กระทั่งกับเมืองทองนิเวศน์ที่จับมือกับมงคล กาญจนภาสน์และดิเรก มหาดำรงกุล ซึ่งบ่อยครั้งที่เจอปัญหาปูนซีเมนต์ขาดตลาด รวมทั้งอุตสาหกรรมนี้มันเห็นได้ชัด ๆ ว่ามีคู่แข่งอยู่แค่ 2 โรงงาน อนาคตยังไปได้อีกไกลมาก" อดีตหนักงานฝ่ายขายบริษัทสยามประชาคารผู้สร้างหมู่บ้านเสนานิเวศน์เล่าให้ "ผู้จัดการ" ฟัง

นับว่าเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้องอย่างยิ่งครั้งหนึ่งของชวน รัตนรักษ์ เพราะเพียงเวลาแค่ 10 ปีเศษ ปูนซีเมนต์นครหลวงก็สามารถผงาดขึ้นมาทาบยักษ์ใหญ่อย่างปูนซีเมนต์ไทยได้ โดยทิ้งชลประทานซีเมนต์ชนิดที่ว่าบองไม่เห็นฝุ่น

โชคดีอีกประการหนึ่งของปูนซีเมนต์นครหลวงก็คือสามารถไปติดต่อทาบทามศุลี มหาสันทนะนักบริหาร มือดีจากบริษัทเอสโซ่ให้มารับตำแหน่งกรรมการผู้จัดการได้สำเร็จ และทีมงานส่วนใหญ่ที่เป็นทีมบุกเบิกของปูนซีเมนต์นครหลวงก็ถูกฟอร์มขึ้นมาโดยคำชักชวนของศุลี มหาสันทนะผู้นี้

"ปัญหาใหญ่ของเราในตอนแรก ๆ คือไม่มีใครรู้จักเรา เขารู้จักแต่ปูนตราเสือกับตราช้างของปูนซีเมนต์ไทย หรือไม่ก็ปูนตราจูกับพญานาคของชลประทานซีเมนต์ ตรานกนี่เขาไม่เคยได้ยินเลย เราเอาไปเสนอขายเขาก็ถามว่าอั้วเอาไปสร้างบ้านแล้วบ้านอั้วพัง ถือจะรับชดใช้หรือเปล่า" ชัยยะ อุดมประเสริฐ อดีตผู้จัดการฝ่ายขายคนแรกของปูนนครหลวงเล่าให้ฟัง

แต่ปัญหาที่ว่านี้ก็ถูกแก้ไปได้ด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด รวมทั้งปูนซีเมนต์เป็นสินค้าที่มีผู้ผลิตแค่ 3 ราย จัดอยู่ในพวก OLIGOPOLY ไม่ยากนักที่จะสร้างตลาดของตัวเอง ประกอบกับทางด้านปูนซีเมนต์ไทยมีมาตรการเลือกเฟ้น DEALER ที่เข้มงวดมาก และชลประทานซีเมนต์เองก็เน้นไปทางด้านโครงการใหญ่ ๆ ของรัฐบาล ปูนนครหลวงจึงมีโอกาสเข้าไปแชร์ส่วนแบ่งการตลาดได้บ้าง

ปัญหาอีกอย่างที่ตามมาก็คือแม้จะเป็นโรงงานที่ตั้งขึ้นเป็นรายล่าสุด สามารถใช้เครื่องจักรเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุด แต่กำลังผลิตก็ยังต่ำอยู่มาก โดยเฉพาะในช่วงแรก ๆ ที่มีการผลิตปูนอยู่ 2 ตราคือปูนซีเมนต์ตรานกอินทรีย์และตราเพชร แต่เนื่องจากหม้อบดมีอยู่เพียงหม้อเดียวจึงต้องสลับกันใช้

ดังนั้นส่วนแบ่งการตลาดของปูนซีเมนต์นครหลวงตั้งแต่ปี 2515–2521 จึงอยู่ประมาณ 12 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น (ดูตารางที่ 2)

"ออกมาปีละ 10 กว่าเปอร์เซ็นต์ก็ไม่น้อยแล้วหล่ะคุณ เพราะเราเริ่มต้นจากศูนย์จากการที่ไม่มีใครรู้จักเรานอย อย่างเรารู้ว่าปูนตราเสือนี่ EARLY STRENGTH

ตารางที่ 1
ตารางเปรียบเทียบกำลังการผลิตของ 3 บริษัทปูนฯ

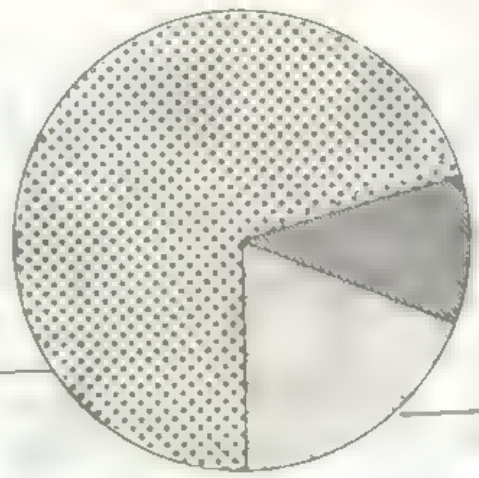
เรื่อง	บริษัทปูนซีเมนต์ไทย	บริษัทชลประทานซีเมนต์	บริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง
อายุการก่อตั้ง	เริ่มก่อตั้งปี พ.ศ. 2456 ถึงปัจจุบัน 74 ปี	เริ่มก่อตั้งปี พ.ศ. 2497 ถึงปัจจุบัน 32 ปี	เริ่มก่อตั้งปี พ.ศ. 2513 ถึงปัจจุบัน 16 ปี
จำนวนโรงงานและสถานที่ตั้ง	แก่งคอย สระบุรี ทุ่งหลวง สระบุรี ทุ่งสง นครศรีธรรมราช	ตาคลี นครสวรรค์ ชะอำ เพชรบุรี	แก่งคอย สระบุรี (2 โรงงาน)
กำลังการผลิตปัจจุบัน	6.3 ล้านตัน/ปี	.85 ล้านตัน/ปี	2.8 ล้านตัน/ปี
แนวโน้มในอนาคต	7.9 ล้านตัน/ปี (สิ้นปี 2529) 9.5 ล้านตัน/ปี (สิ้นปี 2532)	ยังอยู่ในช่วงปรับการบริหารใหม่	4.6 ล้านตัน/ปี (สิ้นปี 2530)

หมายเหตุ ตัวเลขการผลิตปูนซีเมนต์ของแต่ละบริษัท

ตารางที่ 2
ส่วนแบ่งการตลาดปูนซีเมนต์ในประเทศไทย*

บริษัท	2515	2517	2519	2521
ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
ซลประทานซีเมนต์ จำกัด	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
รวม	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

ส่วนแบ่งการตลาดปูนซีเมนต์
ในประเทศไทย ปี 2521



* [illegible]

ที่มา : เอกสารวิชาการธนาคารกสิกรไทย ฉบับที่ 3/2521

บันต่ำ เพื่อให้เวลาใช้กับงานตามสบายเนื่องจากแห้งช้า แต่เราเห็นว่างานหล่อมันมาก เราก็ทำให้ปูนตรานกมี EARLY STRENGTH สูงใกล้เคียงกับปูนตราช้าง ที่นี้ตราช้างกับตราเสือนี่ราคาอาจจะห่างกันตันละ 120 บาท เมื่อคุณสมบัติใกล้เคียงกันราคาห่างกันร้อยกว่าบาท คนเขาก็ต้องลองใช้" ชัยยะอุดมประเสริฐแย้มให้ฟังต่อ

แท็กติคการตลาดอีกอย่างหนึ่งของปูนซีเมนต์นครหลวงก็คือ แม้จะเป็นยี่ห้อที่ผลิตออกมาใหม่ที่สุดอย่างปูนซีเมนต์ตราเพชรที่มีคุณภาพใกล้เคียงกับปูนตราช้างของปูนซีเมนต์ไทย แต่เมื่อผลิตขึ้นมาก็จัดการอันซอทดสอบคุณภาพ เพื่อให้ได้รับเครื่องหมายคุณภาพแห่งชาติเป็นตราแรก จนได้รับอนุมัติจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2516

ด้วยกลยุทธ์ต่างๆ ที่วางไว้ตั้งแต่เริ่มต้น ภายหลังที่ปูนซีเมนต์นครหลวงสามารถขยายกำลังผลิตของตนได้สูงขึ้นก็จึงได้รับความเชื่อถือไว้วางใจจากผู้ใช้จนทะยานเหนือกว่าซลประทานซีเมนต์อย่างสิ้นเชิง

ปี 2523 เป็นปีที่ถือว่าเป็นจุดหักเหที่สำคัญที่สุดครั้งหนึ่งของปูนนครหลวง เพราะเป็นปีที่อุตสาหกรรมปูนให้ความสนใจอย่างมากกับก๊าซธรรมชาติในอ่าวไทย เนื่องจากในขณะนั้นคาดหมายกันว่าราคาน้ำมันจะยังคงตัวอยู่ในราคาสูงหรือมีแนวโน้มที่สูงขึ้นไปอีก บริษัทปูนซีเมนต์ไทยถึงกับตัดสินใจ ต่อท่อจากท่อประธานของการปิโตรเลียมที่อำเภอบางพลีจังหวัดสมุทรปราการไปยังโรงงานที่ท่าหลวง อำเภอแก่งคอย สระบุรี ซึ่งมีความยาวถึง 180 กิโลเมตร

แต่ปูนนครหลวงที่มีศุลี มหาสันทนะ ซึ่งชำนาญการเป็นพิเศษในเรื่องเชื้อเพลิงคลับผลักดันให้คณะกรรมการลงมติให้สร้างโรงงานเก็บและบดถ่านหินลิกไนต์เพื่อเป็นเชื้อเพลิง แทนที่จะขอต่อท่อก๊าซเพื่อใช้ร่วมกับปูนซีเมนต์ไทย

ประกอบกับในปี 2524 ปูนซีเมนต์นครหลวงได้ขยายกำลังผลิตของตนโดยเพิ่มเตาเผาอีก 1 เตา และหม้อบดปูนจาก 2 หม้อเป็น 4 หม้อ ทำให้สามารถผลิตปูนซีเมนต์ได้ถึง 2.8 ตันต่อปีเมื่อขยายเต็มโครงการในปี 2526 ในขณะเดียวกันทางด้านการตลาดก็บุกอย่างเต็มที่จนมีรายได้จากการจำหน่ายสุทธิ

โรงงานผลิตปูนซีเมนต์ขนาด 2 เตาเผา 4 หม้อบด กำลังผลิต 2.6 ล้านตันต่อปี ถ้านับเป็นหน่วยการผลิตหนวยเดียวที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียนตอนต้น

สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี นับตั้งแต่ปี 2522 จนกระทั่งปี 2528 (ดูตาราง ที่ 3)

"ผมยอมรับว่าจุดนี้เป็นจุดที่ให้เราได้เปรียบมากในเรื่องของต้นทุน รวมทั้งเพราะขณะที่มีนโยบายเก็บภาษีในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติทั้งหมด ในขณะนี้เราเลิกนำมาใช้ตามใจชอบ ผมว่าเราจะขณะนี้ใครใช้ทรัพยากรธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตปูน ต้นทุนต่อต้นพลังงานอย่างเดียวไม่ใช่ 40 เปอร์เซ็นต์ของราคาขาย... ของเราไม่ใช่ต่ำกว่าใคร" ผู้บริหารคนหนึ่งของบูนนครหลวงซึ่งขอสงวนนาม "ผู้จัดการ"

ที่ควรจะบริหารยากที่ว่าเอาไว้ เพราะในปี 2527 ปูนซีเมนต์ไทยมีหนี้สินที่จะใช้ทรัพยากรธรรมชาติต่อเนื่องกับโรงงานที่ทุกหลวง จำเป็นต้องติดตั้งเครื่องจักรเพื่อให้สามารถใช้ถ่านหินลิกไนต์ในต้นทุนที่ทรัพยากรธรรมชาติในบางส่วน สำหรับโรงงานที่ทุกสมและเริ่มดัดแปลงไปใช้ลิกไนต์ทดแทนเต็มที่ ทั้งสิ้นต้นทุนการผลิตของตน

"ผมไม่ใช่ตามนั้นทั้งหมด ผมเชื่อว่าปูนซีเมนต์ไทยเขาต้องรู้อยู่แล้วว่าต้นทุนเมื่อใช้ทรัพยากรธรรมชาติต่างสูงกว่าการใช้ถ่านหินแน่ ๆ แต่เขาคงจะไม่มีทางเลือก... คือกิจการของเขาทั้งหมดในเครือ แม้จะเป็นของคนเขา แต่ก็ถือเป็นวิสาหกิจที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไปแล้ว และโครงการก๊าซธรรมชาติจะเป็นไปได้ต้องอาศัยสูงทั้งภายในประเทศใหญ่ ๆ เป็นฐานเสียก่อน อย่างการไฟฟ้าฝ่ายผลิต หรือแม้แต่ปูนซีเมนต์ไทยเองก็ดี เรื่องของเรื่องมันกลายเป็นว่าต้องใช้ทรัพยากรเพื่อชาติเสียมากกว่า" ผู้ใหญ่ในวงการพลังงานอธิบาย

และ ณ ในปี 2530 นี้ โรงงานปูนซีเมนต์ของบูนซีเมนต์นครหลวงที่ล้นเกินทั้งสองสระบุรีจะสร้างเสร็จอีกโรงงานหนึ่ง ทำให้มีกำลังผลิตทั้งหมดพุ่งขึ้นเป็น 4.6 ล้านตันต่อปี ในสภาพที่ต้นทุนด้านพลังงานต่ำกว่าผู้แข่งรายอื่น ๆ ย่อมทำให้สามารถขยายตลาดได้กว้างขวางยิ่งขึ้น จากที่ประมาณการณ์ว่าขณะนี้สัดส่วนการตลาดของบูนนครหลวงมีอยู่ประมาณ 40 เปอร์เซ็นต์ในปัจจุบัน

โดยสรุปแล้วผู้ถือหุ้นของปูนซีเมนต์นครหลวงคงสบายใจได้อีกหลายปี ในแง่ผลตอบแทนที่ได้จากเงินปันผล ซึ่งเฉพาะเมื่อสิ้นปี 2528 สามารถทำกำไรสุทธิถึงหุ้นได้ถึง 105.58 บาท เทียบกับมูลค่าตาม

ตารางที่ 3
ยอดจำหน่ายสุทธิของปูนซีเมนต์นครหลวง

ปี	รายได้จากการจำหน่ายสุทธิ
2522	586.5
2523	785.0
2524	1,340.9
2525	2,[illegible]28.4
2526	2,271.[illegible]
2527	2,993.2
2528	2,866.4

บัญชี 274.18 บาทต่อหุ้น ในขณะที่ราคาปิดตามมูลค่าหุ้นในตลาดสูงถึง 484 บาทต่อหุ้น

แต่สิ่งที่ผู้บริหารบริษัทปูนซีเมนต์ไม่ว่าบริษัทใดก็ตามต้องคำนึงถึง ก็คือภายในปี 2532 ปริมาณปูนซีเมนต์ที่ผลิตได้ในประเทศไทย จะเพิ่มจากปีละ 9 ล้านตันในปัจจุบัน เป็นปีละ 13–14 ล้านตัน ตามความคาดหมายของอมรศ ศิลาอ่อนผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่อาวุโสของปูนซีเมนต์ไทย เมื่อนั้น [illegible] ไม่จำเป็นต้องขึ้นมากพอ ก็คงได้เห็นศึกหั่นราคา [illegible] แต่ว่าเมื่อถึงเวลานั้น โครงการอุตสาหกรรม "จับโป้ ไซด์" ทั้งหลายที่ยังคาราคาซังอยู่อย่างโครงการปุ๋ยแห่งชาติ โครงการท่าเรือน้ำลึก หรือโครงการทั้งหลายที่เรียกรวม ๆ กันว่าอีสเทอร์น ซีบอร์ดจะได้รับไฟเขียวให้ดำเนินการได้ ●

สมเกียรติ ลิมทรง เขาเป็นคนแบบไหน...แบบไหน.....

สมเกียรติ ลิมทรง ปัจจุบันเป็นกรรมการผู้จัดการของบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง และกรรมการในกิจการอื่น ๆ อีกหลายตำแหน่ง

อายุของเขาประมาณ 45 ปี สถานภาพครอบครัว–โสด ทำงานอาทิตย์ละ 7 วัน เฉลี่ยวันละประมาณ 16 ชั่วโมง งานสังคมในวงการธุรกิจแทบไม่เคยสนใจ ไม่เคยให้สัมภาษณ์หนังสือพิมพ์ฉบับใด เกลียดการแสดงตัวต่อสาธารณชน ไม่ชอบเป็นข่าว

พนักงานของเขาบางคนเทิดทูนเขาราวเทพเจ้า บางคนด่าว่าเขาเป็นจอมเผด็จการ บางคนบอกว่าเขาเป็นคนใจแคบ ไม่ฟังความคิดเห็นของคนอื่น บ้างบางคนบอกว่าเขาเป็นคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง และตัดสินใจเรื่องอะไรไม่เคยพลาด

บางเสียงบอกว่าเขาเป็นคนมัธยัสถ์อย่างร้ายกาจ ทั้งที่ร่ำรวย เปี่ยมไปด้วยธนสาร จนแทบจำไม่ได้ว่ามีเงินในแบงค์หรือมีสมบัติอยู่เท่าไหร่ แต่ก็นั่นแหละหมกหมุ่นอยู่กับงานถึงปานนั้นจะเอาเวลาที่ไหนไปใช้เงิน

เขาจะเป็นคนแบบไหนอุปนิสัยอย่างไร...ไม่สำคัญ หากเขาไม่ใช่ผู้บริหารสูงสุดของบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ซึ่งเป็นปูนที่ใหญ่เป็นอันดับสองรองจากปูนซีเมนต์ไทย โดยมีชลประทานซีเมนต์ตามรั้งท้ายอยู่

"ผู้จัดการ" ได้ติดต่อขอสัมภาษณ์เขาด้วยความกระตือรือร้น คำตอบที่ได้รับผ่านเลขาฯหน้าห้องก็คือ "ท่านยังไม่พร้อมที่จะให้สัมภาษณ์"...ก็ไม่เป็นไร เราพร้อมเสมอสำหรับการลงทุนลงแรงค้นหาเรื่องราวเกี่ยวกับตัวเขา หากคิดว่าเป็นเรื่องที่น่าสนใจและเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน

"ชีวิตในวัยเด็กของเขาไม่มีอะไรลำบาก เพราะตระกูลของเขาร่ำรวยอยู่แล้วจากกิจการค้าข้าว โรงสีและบริษัทจินหยู่เฮงของคุณพ่อของเขาดังมากในสมัยก่อน ขายข้าวตราไก่ทองซึ่งเป็นข้าวคุณภาพสูงเวลาส่งไปขายไม่ว่าจะเป็นมาเลเซียหรือสิงคโปร์ก็ได้ราคาดีกว่าของคนอื่น เพราะเขาเน้นเรื่องคุณภาพจริง ๆ" ผู้ใหญ่ในวงการค้าข้าวเล่าให้ "ผู้จัดการ" ฟัง

บิดาของสมเกียรติ ลิมทรง เดิมชื่อยุ่ยเกา แซ่ลิ้มมีศักดิ์เป็นญาติผู้ใหญ่ของชวน รัตนรักษ์ประธานแบงก์กรุงศรีอยุธยาและปูนนครหลวง ส่วนมารดาชื่อ พยอม สกุลเดิมแซ่ลี้ มีศักดิ์เป็นพี่สาวของชาญชัย ลี้ถาวร อดีตปลัดกระทรวงการคลังหรือประธานกรรมการบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์สินเอเชียในปัจจุบัน

ภายหลังบิดาของเขาเปลี่ยนชื่อและสกุลเป็นยุทธ์ ลิมทรง สิ่งหนึ่งที่แสดงว่าชวน รัตนรักษ์ให้ความนับถือกับบิดาของสมเกียรติ ลิมทรง อย่างมากก็คือ เมื่อมีการร่วมลงทุนในบริษัทเอ็กซ์ปอร์ต–

อะไรคือความสำเร็จที่แท้จริงของปูนซีเมนต์นครหลวง?

1. ผู้นำองค์กร

ถ้าจะเฟ้นตัวระดับผู้บริหารระดับสูงของปูนซีเมนต์นครหลวงที่มีบทบาทต่อความสำเร็จของกิจการในทุกวันนี้ คงไม่พ้น ชวน รัตนรักษ์ ศุลี มหาสันทนะ และสมเกียรติ ลิมทรง โดยที่ต่างคนต่างก็มีความเด่นไปคนละแบบ

ชวน รัตนรักษ์ผู้ริเริ่มก่อตั้งบริษัท เป็นคนที่กว้างขวางทั้งในแวดวงพ่อค้าและผู้มีอำนาจ การขออนุมัติคณะรัฐมนตรี กระทรวงอุตสาหกรรม เพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ จึงค่อนข้างสะดวกสบาย และทันทีที่ได้ใบอนุญาตก็ได้รับการส่งเสริมการลงทุนแทบจะเป็นไปอย่างอัตโนมัติ ทำให้ประหยัดต้นทุนทางด้านการนำเข้าเครื่องจักรหรือภาษีในช่วงต้นของการดำเนินงานได้อย่างมหาศาล

ชาติกำเนิดและการไต่เต้าขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการธนาคารและธุรกิจอื่นของชวน รัตนรักษ์ จัดอยู่ในกลุ่มของ "จีนใหม่" ที่อิ่งยงขึ้นมาได้ในยุคหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยอาศัยความสามารถด้านการค้าควบคู่ไปกับการเกาะติดกับผู้มีอำนาจมีอิทธิพลอันได้กลุ่มทหารในยุคสฤษดิ์–ถนอม–ประภาส

ดูรายชื่อคณะกรรมการของปูนซีเมนต์นครหลวงปัจจุบันนี้ดูก็ได้ว่าทำไม "ผู้จัดการ" จึงจำแนกว่าชวน อิมปอร์ตเล็ก ๆ แห่งหนึ่งเมื่อปี 2506 ชื่อบริษัทนั้นตั้งไว้ว่า "ยุกต์ชวน" ทั้งที่บริษัทนี้ชวนเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่

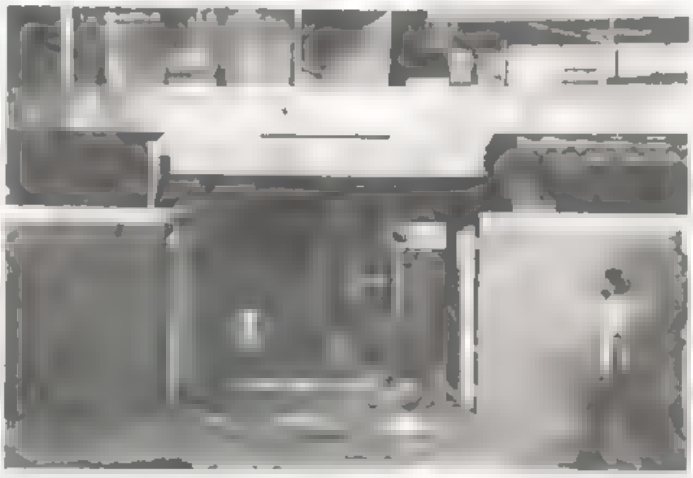
สมเกียรติ ลิมทรงจบการศึกษาระดับมัธยมจากโรงเรียนอัสสัมชัญศรีราชา แล้วจึงข้ามน้ำข้ามทะเลไปเรียนที่อ็อกฟอร์ดประเทศอังกฤษ ในสาขาวิชาปรัชญา สาขาเดียวกับม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช ก่อนที่จะเข้าทำงานในสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม

ว่ากันว่าที่สภาพัฒนาฯ สมเกียรติก็เริ่มแสดงบุคลิกของความเป็น "คนแข็ง" ไม่ค่อยลงให้กับใครแม้แต่ผู้บังคับบัญชา ก็เลยกลายเป็นนักเรียนนอกคนเดียวในยุคนั้นที่เมื่อทำงานครบปีแล้วไม่ได้ 2 ขั้น เขาก็ไปง้อตัดสินใจไปเรียน MBA ที่ฮาร์วาร์ด รุ่นเดียวกับชุมพล ณ ลำเลียง ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ปูนซีเมนต์ไทย และครั้งนี้เมื่อเรียนจบ สมเกียรติ ลิมทรง ก็เลิกสนใจที่จะรับราชการ มุ่งทำงานให้กับกลุ่มธุรกิจของชวน รัตนรักษ์ผู้เป็นญาติผู้ใหญ่อย่างเต็มตัวที่ปูนซีเมนต์นครหลวง

ตำแหน่งแรกของสมเกียรติ ลิมทรงที่ปูนซีเมนต์นครหลวงคือกรรมการรองผู้จัดการทั่วไป ส่วนกรรมการผู้จัดการทั่วไปได้แก่เรืออากาศเอกศุลี มหาสันทนะที่ชวน รัตนรักษ์ดึงตัวมาจากเอสไซ่

ว่ากันว่าลำพังความสนิทสนมระหว่างยุกต์ ลิมทรง กับชวน รัตนรักษ์ในฐานะญาติคงไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่ชวนเลือกเอาสมเกียรติ ลิมทรง มาบริหารประกบคู่กับศุลี มหาสันทนะที่ปูนนครหลวง หากแต่ว่าสมเกียรตินั้นเป็นมือบริหารที่เชี่ยวชาญเรื่อง FINANCING เข้าขั้นพระกาฬคนหนึ่ง ดังนั้นด้วยทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เรียกทุนครั้งแรกแค่ 25 เปอร์เซ็นต์ สมเกียรติ ลิมทรง ก็สามารถติดต่อกับแหล่งทุนต่างประเทศ ก่อสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์มูลค่า 400 ล้านบาทออกมาได้ภายในเวลาแค่ 2 ปีหลังจากตั้งบริษัท

และสมเกียรติ ลิมทรง คนนี้อีกเช่นกันที่น่าจะอยู่เบื้องหลังในการผลักดันให้ชวน รัตนรักษ์ก่อตั้งบริษัท HOLDING COMPANY ของตนขึ้นมาเป็นครั้งแรก ในชื่อบริษัท ซีเคเอส โฮลดิ้งขึ้นมาเพื่อถือหุ้นในกิจการปูนซีเมนต์นครหลวง และอีกหลายกิจการที่ชวน รัตน–



ระดับผู้จัดการฝ่าย *กินข้าวในโรงแรมแต่ร้าน "สงวนศรี" ร้านอาหารเล็ก ๆ แห่งนี้คือร้านอาหารโปรดของสมเกียรติ ลิมทรง กรรมการผู้จัดการใหญ่ของปูนตรานกอินทรีย์*

รัตนรักษ์ จัดอยู่ในกลุ่มของมหาเศรษฐี "จีนใหม่"

คณะกรรมการของบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงเมื่อสิ้นปี 2520 ประกอบไปด้วย ชวน รัตนรักษ์ ชิน โสภณพนิช อุเทน เตชะไพบูลย์ มงคล กาญจนพาสน์ ดิเรก มหาดำรงกุล ศศิธร รัตนรักษ์ ชมพู อรรถจินดา บรรหาร ศิลปอาชา สมชาย พิพิธวิจิตรกร รุจา เพ็ญสระกูล และสมเกียรติ ลิมทรง

ด้วยโครงสร้างที่ประกอบด้วยเจ้าของทุนที่เป็น "จีนใหม่" ปูนซีเมนต์นครหลวงจึงค่อนข้างได้เปรียบคู่แข่งที่ยังมีลักษณะ "เจ้าขุนมูลนาย" แอบแฝงอยู่อย่างลึก ๆ เพราะสามารถดำเนินการเพื่อมุ่งกำไรสูงสุดเป็นประการสำคัญ

บุคคลที่สองที่เป็นหัวหอกในการวางรากฐานให้กับปูนซีเมนต์นครหลวงก็คือศุลี มหาสันทนะอดีตรัฐมนตรีประจำสำนักนายกฯที่เพิ่งกลายเป็นรัฐมนตรีรักษาการไปหมาด ๆ

ศุลี มหาสันทนะ เป็นนักบริหารมืออาชีพที่ได้รับการบ่มเพาะขั้นต้นจากบริษัทเอสโซ่ (ประเทศไทย) จึงไว้วางใจได้ในเรื่องฝีไม้ลายมือ ประกอบกับอุปนิสัยประจำตัวเป็นคนที่เข้ากับคนได้ง่าย ใช้คนเป็น ลูกน้องเก่าอย่างชัยยะ อุดมประเสริฐให้ความเป็นว่าเป็นทั้งนักการตลาดและนักวิเคราะห์โครงการรวมอยู่ในตัวคนเดียว

ความที่เป็นนักบริหารมืออาชีพ ศุลี มหาสันทนะทำให้ศุลีกล้าทำในสิ่งที่ตัวเองเห็นว่าถูกต้อง โดยไม่แคร์กับบรรดาเจ้าของทุนเท่าไรนัก ทีมงานชุดแรกที่ก่อตั้งจึงคำนึงถึงผู้ที่มีความรู้ความสามารถจริง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่ศุลี มหาสันทนะ ไปดึงตัวมาจากกรมทรัพยากรธรณีอย่างเช่นยุทธ ยุทแผน ผู้จัดการโรงงานปูนซีเมนต์นครหลวง

รักษ์ เป็นเจ้าของกิจการ ไม่ว่าจะเป็นบริษัทสยามประชาคารที่ก่อสร้างหมู่บ้านเสนานิเวศน์ บริษัทสยามอบพืชและไซโล บริษัทสยามฟลาวมิว

"ลักษณะที่สมเกียรติเข้าทำกิจการหลายกิจการของคุณชวน รัตนรักษ์ ถ้าจะเปรียบเทียบไปแล้วก็คล้ายกับ PSA กรุ๊ปนั่นแหละ เพียงแต่ว่าเขาจับแต่โครงการหนัก ๆ ทั้งนั้น ไม่ได้ทำเพียงแต่ธุรกิจแบบที่พร สิทธิอำนวยกับสุธี นพคุณที่ทำตอนหลัง" ไพบูลย์ สำราญภูตินักการตลาดมือเซียนเล่าย้อนหลังอดีต

โดยตำแหน่งแม้สมเกียรติ ลิมทรงจะเป็นรองศุลี มหาสันทนะแต่ในทางปฏิบัติพนักงานยุคเริ่มแรกทุกคนรู้ว่าแทบจะเป็นการบริหารงานระบบผู้จัดการคู่ เหมือนกับชลประทานซีเมนต์เคยทำ คือมีกรรมการผู้จัดการ 2 คนได้แก่ ดร.รชฎ กาญจนวนิชและนายแพทย์สมภพ สุสังกรกาญจน์

"อย่างผมเคยทำงานกับท่านรัฐมนตรีศุลี มหาสันทนะสมัยอยู่ที่เอสโซ่ก็จริง แต่ตอนที่ท่านออกมาทำงานที่นี่ผมยังไม่ได้ออกจากเอสโซ่ ตอนหลังผมมีเรื่องอึดอัดใจลาออกมาก็เลยมาสมัครงานกับท่าน ท่านก็ให้ผมไปหาคุณสมเกียรติ ให้คุณสมเกียรติสัมภาษณ์ผมอีกทีหนึ่ง" ชัยยะ อุดมประเสริฐอดีตผู้จัดการฝ่ายขายของปูนนครหลวงเปิดเผยให้ฟัง

เมื่อศุลี มหาสันทนะต้องไปรับตำแหน่งรัฐมนตรีประจำสำนักนายกรัฐมนตรีในรัฐบาล "เปรม 2" ในช่วงต้นปี 2524 อาณาจักรปูนซีเมนต์นครหลวงก็ตกอยู่ภายใต้การบริหารของสมเกียรติ ลิมทรงแต่เพียงผู้เดียว

ถ้าถามพนักงานปัจจุบันของปูนซีเมนต์นครหลวงไม่ว่าคน ๆ นั้นจะชอบหรือไม่ชอบเจ้านายของตนก็ตาม สิ่งหนึ่งที่จะได้รับคำตอบตรงกันก็คือสมเกียรติ ลิมทรงเป็นคนที่ละเอียดถี่ถ้วนเฉียบแหลมและเป็นคนที่หายใจเป็นงานอยู่เกือบตลอด 24 ชั่วโมง

"เช้าไม่เกิน 8 โมงคุณสมเกียรติต้องมาถึงที่ทำงานแล้ว ตอนกลางวันมักจะสั่งให้พนักงานไปซื้ออาหารง่าย ๆ มานั่งกินในที่ทำงานและกว่าจะกลับบ้านก็เลย 2 ทุ่มไปแล้ว ช่วงงานยุ่งก็อาจจะอยู่ที่ออฟฟิศจนเลยเที่ยงคืนบ่อยๆ " พนักงานคนหนึ่งเล่าให้ "ผู้จัดการ" ฟัง

ความสมถะบัธยัสถ์ของสมเกียรติ ลิมทรง ก็เป็นที่เลื่องลือในหมู่พนักงานอีกเช่นกัน เพราะชุดทำงานในวันปกติที่เห็นจนชินตาก็คือเครื่องแบบของบริษัทที่ตัดแจกปีละ 2 ชุด คือเสื้อเชิ้ตขาว ถางเกงสีน้ำเงิน ยิ่งในวันหยุดเสื้อยืดที่สมเกียรติชอบใส่ที่สุดหนีไม่พ้นเสื้อยืดยี่ห้อปูนตรานกอินทรีที่บริษัทแจกให้ลูกค้านั่นเอง แต่เมื่อใดต้องออกงานใหญ่อย่างเช่นต้อนรับลูกค้าต่างประเทศเขาก็เปลี่ยนไปใส่สูท 3 ชิ้นที่เท่ระเบิดจนลูกน้องอ้าปากค้าง

" มีอยู่ครั้งหนึ่งแกไปเยี่ยมโรงงานที่แก่งคอย ใส่เสื้อยืดตรานกอินทรีที่เก่าๆ แล้วไปบอกยามว่าขอพบกับผู้จัดการโรงงาน ยามมองดูแล้วไม่ยอมให้เข้า แกก็บอกว่าให้โทร.ไปถามสิว่าคนที่ชื่อสมเกียรติขอพบจะให้พบหรือเปล่า" เรื่องนี้คงไม่ต้องเดาผลสุดท้ายนะว่าอะไรเกิดขึ้น?

"คุณสมเกียรติมีบุคลิกที่อาจจะแปลก คือกับพนักงานทั่วไประดับกลางระดับล่างเวลาเจอกันในออฟฟิศเขาก็พูดด้วยอย่างสุภาพ แต่พวกเราก็เคยชินกับสภาพที่หัวหน้าของเราคือ...พวกระดับผู้จัดการฝ่ายเวลาเลขาฯบอกว่าคุณสมเกียรติเรียกไปพบนี่คุณเอ็ย..สนุกเป็นบ้า แต่ละคนหุ่งใส่แฟ้มลวานหาเอกสารที่คิดว่าอาจจะถูกเรียกถามกันจ้าละหวั่น จากนั้นก็กระทืดกระหอบออกห้องไปทันที" พนักงานช่างสังเกตอีกคนหนึ่งเล่าให้ฟัง

เป็นที่รู้กันว่าสมเกียรติ ลิมทรงเป็นนักอ่านตัวฉกาจ หนังสือพิมพ์ทุกเล่ม นิตยสารแทบทุกเล่มที่เกี่ยวข้องกับข่าวสารธุรกิจจะถูกส่งเข้าห้องสมเกียรติทุกเช้า เมื่ออ่านเจออะไรที่คิดว่าเป็นสิ่งที่ปูนนครหลวงควรจะเข้าไปเกี่ยวข้อง เช่นข่าวการประมูล ข่าวการก่อสร้างโครงการใหม่ ๆ สิ่งพิมพ์ฉบับนั้น ๆ จะถูกวงข้อความส่งไประดับบริหารฝ่ายที่รับผิดชอบทันที

คนปัจจุบัน

ศุลีเป็นคนที่มีความคิดสร้างสรรค์เต็มที่ เมื่อเห็นว่าผลิตภัณฑ์ปูนซีเมนต์ตราเพชรของตน แม้จะมีคุณภาพสูงไม่แพ้ปูนเกรดเดียวกันของบริษัทอื่น แต่ได้รับการยอมรับน้อยกว่าเพราะเป็นยี่ห้อใหม่ ก็รีบไปขอเครื่องหมายคุณภาพแห่งชาติและเป็นปูนตราแรกที่ได้รับอนุมัติ ในขณะที่ปูนของบริษัทคู่แข่งผลิตมาก่อนนับเป็นสิบ ๆ ปีไม่ได้คำนึงถึงเรื่องนี้

ความเอี่ยมยุทธอีกประการหนึ่งของศุลี มหาสันทนะก็คือเป็น "ตัวประสาน" ที่ดีเลิศ ทั้งที่โรงงานของปูนซีเมนต์นครหลวงตั้งอยู่ไม่ไกลจากโรงงานทุ่งหลวงของปูนซีเมนต์ไทยมากนัก ศุลีก็ยังยืนกรานที่จะใช้ลิกไนต์เป็นเชื้อเพลิงในเตาเผาของบริษัทตน แม้จะรู้ว่าโครงการก๊าซธรรมชาติในช่วงปี 2522-2523 เป็นโครงการที่พลเอกเปรม ติณสูลานนท์เพื่อนเก่าภูมิใจและตั้งความหวังไว้มาก ถ้าได้ปูนนครหลวงมาร่วมใช้ด้วยอีกบริษัทหนึ่ง ก็ยิ่งเน้นความสำคัญของโครงการนี้

เอาเข้าจริง ๆ ศุลี มหาสันทนะ นอกจากไม่ยอมใช้ก๊าซธรรมชาติแล้ว ในพิธีเปิดเตาเผาที่สองเมื่อปี 2524 ที่ใช้พลังงานจากลิกไนต์ ยังอุตส่าห์เชิญพลเอกเปรมไปเป็นประธานในพิธีเสียด้วยซ้ำ

หลังจากนั้นอีกไม่นานก็ได้รับพระบรมราชโองการเข้าร่วมเป็นรัฐมนตรีในรัฐบาลเปรม 2 อย่างหน้าตาเฉย ฝีมือฝีปากในฐานะนักเจรจาและตัวประสานนี้ ลองไปถามผู้บริหารเท็กซัส แปซิฟิคหรือเชลล์แห่งประเทศไทยดูเอาเองก็แล้วกันว่าแสบสันต์เพียงใด

เมื่อเจ้านายทำการบ้านหนัก ลูกน้องก็ต้องพลอยทำการบ้านหนักไปด้วย ปลอดครั้งการประชุมระหว่างสมเกียรติ ลิมทรงกับผู้บริหารระดับผู้จัดการฝ่าย คำพูดประโยคเดียวที่สมเกียรติใช้ตลอดการประชุมก็คือถามผู้จัดการฝ่ายแต่ละคนว่า "ใช่หรือไม่ใช่ที่...." และคำตอบที่เขาต้องการคือ "ใช่" หรือ "ไม่ใช่" เท่านั้น ไม่จำเป็นต้องอธิบายมาก แต่บางครั้งก็มีข้อยกเว้นเหมือนกัน อาทิเช่น อดีตเจ้าหน้าที่ระดับบริหารคนหนึ่งของปูนนครหลวงเล่าให้ "ผู้จัดการ" ฟัง

"จุดอ่อนของคน ๆ นี้ก็คือบางทีเขาก็เอาแต่ใจตัวเอง.. อ่อนในเรื่องมนุษยสัมพันธ์ อย่างประชุมคราวหนึ่งเขาถามเรื่องอะไรเรื่องหนึ่ง พนักงานคนที่ถูกถามก็พูดให้ฟังอย่างละเอียด เขาก็บอกว่า พอแล้ว ๆ ผมรู้แล้ว พออีกครั้งพนักงานคนนั้นถูกถามอีก เขาก็เลยพยายามพูดสรุปให้สั้น ๆ ก็โดนว่าอีกว่าคุณพูดแค่นี้ผมจะรู้เรื่องได้อย่างไร...เป็นงั้นไป"

ก็บางครั้งอีกเหมือนกันที่เจ้าหน้าที่ระดับบริหารถูกเรียกไปพบที่ห้องของสมเกียรติ ลิมทรง เมื่อไปถึงก็ไปนั่งที่หน้าโต๊ะทำงานที่สมเกียรติกำลังนั่งเขียนหนังสืออยู่ ก็ถูกถามด้วยน้ำเสียงออกสีเขียวว่า "ทำไมคุณไม่ไปนั่งตรงโน้น (โต๊ะรับแขกในห้อง)" พออีกครั้งเจ้าหน้าที่คนนั้นถูกเรียกไปพบ จึงปรี่เข้าไปนั่งรอที่โต๊ะรับแขก ก็โดนน้ำเสียงสีเดียวกันถามว่า "ทำไมคุณไม่มานั่งตรงนี้"

"คงไม่ถึงขนาดนั้นหรอกครับ คือคุณสมเกียรติท่านอาจจะเป็นคนที่ทุ่มเทให้กับงานอย่างมากก็เลยอาจไม่ค่อยมีเวลาโอภาปราศรัยกับพนักงาน แต่อย่างที่ท่านมาที่โรงงานนี้ตอนติดตั้งเตาเผาใบที่สองก็แทบจะทิ้งงานทางกรุงเทพฯ หมดเลย มาขลุกอยู่กับพนักงานที่นี่เต็มตัว..อะไรนะครับ..อ้อ..จริงครับท่านก็มานั่งดื่มกับพวกเรา บางทีดี 2 ดี 3 หรือสว่างไปเลย คือท่านนั่งแล้วไม่ค่อยลุกและเป็นคนที่แบบว่านิยมไทย เหล้าที่ดื่มก็แม่โขงยืนพื้น" ยุทธ ยุคแผน ผู้จัดการโรงงานปูนซีเมนต์นครหลวงให้ความเห็นอีกด้านหนึ่ง

ไม่ว่าพนักงานจะมองสมเกียรติ ลิมทรงในแง่ใดที่ตอบตรงกันอีกข้อหนึ่งก็คือเวลาไปเจอสมเกียรติยืนรอลิฟท์ที่อาคารมหาทุนพลาซ่า ยังไม่เคยมีประวัติว่าพนักงานคนไหนกล้าลงหรือขึ้นลิฟท์เที่ยวเดียวกับสมเกียรติเลยสักคนหนึ่ง

กิจวัตรประจำวันของสมเกียรติ ลิมทรงหากไม่มีธุรกิจไปต่างประเทศหรือต่างจังหวัด เช้าตื่นก่อน 7 โมง ไม่ว่าจะนอนดึกแค่ไหน กินอาหารเช้าง่าย ๆ ประเภทข้าวต้มกับคุณแม่พยอมที่สมเกียรติรักมาก เดินทางจากบ้าน "ลิมทรง" ซอยสารสินมาถึงที่ทำงานไม่เกิน 8 โมง ทำงานเรื่อยไปจนกระทั่ง 8 ทุ่ม หรือบางครั้งก็ค้างคืนอยู่ที่ทำงานในช่วงที่งานเร่ง

กีฬาที่โปรดปรานเมื่อพอจะเจียดเวลาได้ก็คือสควัชช.. ซึ่งก็อาจจะเป็นกีฬาที่ไม่จำเป็นต้องมีคู่ขาก็เป็นได้ บางทีหากมีเวลามากกว่านั้นก็อาจจะไปนั่งเล่นไพ่บริดจ์กับเพื่อนอย่างชดช้อย โสภณพนิชหรือศศิมา ศรีวิกรม์ ส่วนเพื่อนหญิงที่ค่อนข้างสนิทมีอยู่คนเดียว ชื่อว่าสุจิตรา จิราธิวัฒน์..แต่ก็เป็นแต่เพื่อนเท่านั้นนะ

บางคืนถ้ามีโอกาสผ่านไปแถวอาคารมหาทุนพลาซ่า ลองแหงนหน้าขึ้นไปดูชั้นที่ 14 สักนิด คุณอาจจะได้เห็นแสงไฟสว่างในห้องบางห้อง นั่นแหละสมเกียรติ ลิมทรงกำลังนั่งไม่งานของเขาอยู่

และในบางคืน บนชั้น 14 อาคารมหาทุนพลาซ่า เงาดำที่ทาบอยู่กับขอบหน้าต่างที่ยังส่องแสงสว่างนั้นอาจจะเป็นสมเกียรติ ลิมทรงที่ลุกจากโต๊ะทำงาน เพื่อยืนปล่อยอารมณ์คิดถึงสิ่งที่ตนเองได้ทำมาแล้วและต้องทำต่อไป

บางทีเขาอาจกำลังคิดถึงธนาคารกรุงศรีอยุธยา ที่นั่นมีคนวัยเยาว์กว่าเขาเล็กน้อยนั่งเป็นกรรมการผู้จัดการอยู่และมีชื่อว่า กฤตย์ รัตนรักษ์ และบางทีขณะที่คิดถึงธนาคารแห่งนั้นเพลงที่เขาอาจจะร้องอยู่ในใจก็น่าจะเป็นเพลง "อินทรีองอา...จ...จ องอา...จ ผงาดฟ้า" ●

ยุทธ ยุคแผน ผู้จัดการ *โรงงานปูนซีเมนต์นครหลวงคนแรกที่มีอายุงานเกิน 4 ปี (เดือนเมษายน 2529 อายุงาน 5 ปีครึ่ง) จะลาออกภายในปี 2530 เพื่อให้รุ่นน้องขึ้นมาแทน*

โดยเฉพาะในเรื่องราคาน้ำมันปากหลุมที่ขุดได้ที่จังหวัดกำแพงเพชร

บุคคลสุดท้ายก็คือสมเกียรติ ลิมทรง ผู้เป็นนายใหญ่ของปูนนครหลวงคนปัจจุบัน คน ๆ นี้คงไม่ต้องพูดถึงเขามาก เพราะมีล้อมกรอบเรื่องราวของเขาเป็นพิเศษอยู่แล้ว

2. ต้นทุนการผลิต

แม้ปูนซีเมนต์นครหลวงจะเป็นบริษัทล่าสุดในวงการปูนซีเมนต์ในเมืองไทย แต่การที่เป็น "บริษัทล่าสุด" นี้กลับทำให้มีข้อได้เปรียบหลายประการ อย่างเช่นความก้าวหน้าในด้านการสำรวจธรณีวิทยาทำให้ทราบแหล่งวัตถุดิบขนาดใหญ่ที่เพียงพอกับการใช้นับเป็นศตวรรษ ทำให้สามารถสร้างโรงงานในจุดที่มีวัตถุดิบอันอุดมเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องค่าขนส่งวัตถุดิบ ปัญหานี้ปูนซีเมนต์ไทยเคยเผชิญมาแล้วในกรณีโรงงานบางซื่อ ซึ่งท้ายที่สุดจำต้องปิดโรงงานที่มีประวัติยาวนานที่สุดไปเมื่อปี 2525 นี่เอง

อีกประการหนึ่งโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ที่ตั้งในภายหลัง ย่อมสามารถเลือกใช้อุปกรณ์เครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุด รวมทั้งความเจริญทางเทคโนโลยีก็มีบทบาทอย่างสำคัญในการประหยัดกำลังคน ให้ผลผลิตในจำนวนที่มากและแน่นอน ซึ่งท้ายสุดก็นำไปสู่การประหยัดต้นทุนและการมีประสิทธิภาพในการผลิตที่สูงกว่าโรงงานที่ตั้งมาก่อน ที่หากจะมีการเปลี่ยนแปลงระบบการผลิตก็ต้องทำอย่างค่อยเป็นค่อยไป

ข้อได้เปรียบทั้งสองประการนี้มีอยู่พร้อมในตัวโรงงานของบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ยิ่งหากมาคิดรวมถึงต้นทุนด้านพลังงานแล้ว ปูนซีเมนต์นครหลวงอยู่ในสภาพที่ได้เปรียบคู่แข่งอยู่มาก

อาจจะมีอีกบางเรื่องที่ "ผู้จัดการ" มองข้ามไปสำหรับปัจจัยที่ทำให้ปูนซีเมนต์นครหลวง ก้าวข้ามขั้นขึ้นมาได้อย่างรวดเร็ว เช่นปัจจัยภายนอกที่เกิดจากคู่แข่งเอง ยกตัวอย่างก็อย่างขลประทานซีเมนต์ แม้จะได้รับการส่งเสริมการลงทุนให้ขยายกำลังผลิตในปี 2520 พร้อม ๆ กับ ปูนนครหลวง ก็ประสบปัญหาไม่สามารถทำตามเงื่อนไขของทางการได้ นอกจากกำลังผลิตไม่เพิ่มยังอาจจะถูกปรับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเป็นเงินถึง 20 ล้านบาท ซึ่งขณะนี้กำลังอยู่ในขั้นอุธรณ์

หรืออย่างปูนซิเมนต์ไทย ถึงจะมีนโยบายออกมาว่าต้องการลดต้นทุนในการดำเนินงาน แต่ในบางกรณี เช่นการปิดโรงงานบางซื่อ ที่มีพนักงานอย่างน้อย 300 คน ที่ตกค้างอยู่ ปูนซิเมนต์ไทยก็ไม่ยอมปลดพนักงานเหล่านั้น พยายามเทรนงานในลักษณะหน้าที่ใหม่ให้ปฏิบัติต่อไป

และในส่วนของปูนซีเมนต์นครหลวงเองก็มีเรื่องแปลกอยู่อย่างก็คือ พนักงานระดับบริหารเช่นผู้จัดการฝ่ายแม้จะร่วมงานก่อร่างสร้างตัวมาพร้อมกับบริษัท แต่หาคนที่จะอยู่จนอายุเกิน 50 ปีได้น้อยคนมาก อย่างชัยยะ

ชัยยะ อุดมประเสริฐ *ลาออกจากเอสโซ เพื่อมาทำงานกับนายเก่า "พุธี มหาสันทนะ" ไต่เต้าจากผู้จัดการภาคจนกลายเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดคนแรกของปูนนครหลวง ลาออกไปเมื่อปี 2524 ถูกเพื่อนในบริษัทเก่าขอร้องว่าอย่าไปหา เพราะสมเกียรติ ลิมทรงไม่อยากเห็นหน้า ทั้ง ๆ ที่ชัยยะถือหุ้นปูนซีเมนต์นครหลวงไว้หลายแสนบาท*

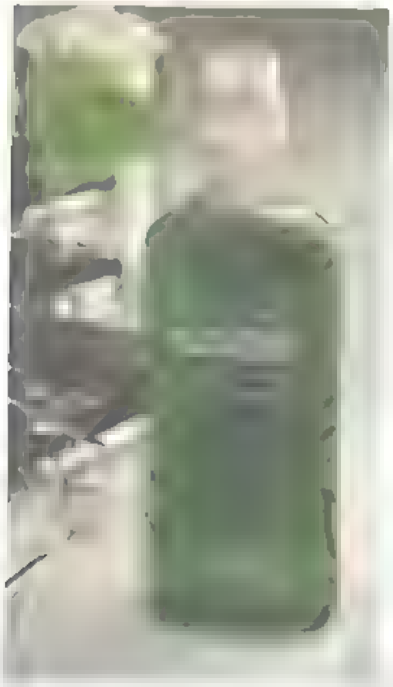
อุดมประเสริฐ ผู้จัดการฝ่ายขายก็ลาออกไปเมื่ออายุแค่ 45 ปีปัจจุบันไปนั่งกินตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายการตลาดของบริษัทเทพนคร (ชาร์ป)

สมชาย สาโรวาทผู้บริหารฝ่ายขายอีกคนหนึ่งก็ลาออกไปด้วยวัย 40 กว่าปีเช่นกัน ปัจจุบันเป็นผู้จัดการทั่วไปของอินพีเรียล ดีพาร์ทเมนต์สโตร์

จำลอง นิมบุญจาชผู้จัดการฝ่ายการตลาดอีกคนหนึ่งก็เพิ่งลาออกไปเมื่อต้นปี 2529 เพื่อประกอบธุรกิจส่วนตัวด้วยวัยที่ไม่ถึง 50 ปี รายล่าสุดคือยุทธ ยุคแผน ผู้จัดการฝ่ายโรงงานที่มีอายุงานในตำแหน่งนี้นานที่สุด ก็เตรียมลาออกในปี 2530 เมื่ออายุครบ 50 ปีบริบูรณ์

ทุกคนอาจจะมีสาเหตุในการลาออกต่างกันไป แต่มันก็น่าแปลกใจจริงไหมครับคุณสมเกียรติ? •

ใหม่ รีช น้ำยาผสมฟลูออไรด์ อมบ้วนปาก ช่วยลดฟันผุได้ดีกว่า



รีช เป็นน้ำยาผสมฟลูออไรด์ที่ช่วยลดฟันผุได้ผล จากการทดลองของทันตแพทย์แห่งสหรัฐอเมริกาพบว่า เด็กที่อมบ้วนปากด้วยน้ำยาผสมฟลูออไรด์หลังกระบวนการแปรงฟันด้วยยาสีฟันผสมฟลูออไรด์ทุกวัน สามารถลดการเกิดฟันผุได้ดีกว่า และรีชเป็นน้ำยาผสมฟลูออไรด์ที่สามารถซึมซาบเข้าผิวเคลือบฟันได้อย่างทั่วถึงทุกซอกทุกมุม จึงช่วยให้ฟันแข็งแรงยิ่งขึ้น

รีช น้ำยาผสมฟลูออไรด์
มีรสมินต์ช่วยให้ลมปากสะอาด ลดชื่น

เหมาะสำหรับทุกคนในครอบครัว โดยเฉพาะเด็กอายุตั้งแต่ 7 ขวบขึ้นไป

ใหม่ คอขวดรีชออกแบบพิเศษ

เพื่อสะดวกต่อการใช้แต่ละครั้ง แม้แต่เด็กๆ ก็สามารถใช้ได้เองโดยบีบขวด น้ำยาจะวิ่งสู่คอขวด ถึงขีดระดับที่กำหนด (10 ซี.ซี.) ซึ่งเป็นปริมาณที่พอเหมาะต่อการใช้อมบ้วนปากหนึ่งครั้งโดยไม่ต้องผสมน้ำ

รีช
น้ำยาผสมฟลูออไรด์

วันละครั้ง
เพื่อฟันแข็งแรงยิ่งขึ้น

โดย สมภพ อมาตยกุล

ทีมงานที่แข็งแกร่ง, ความเป็นเลิศในการให้บริการ และการเป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยี คือความสำเร็จของไอบีเอ็ม

ไอบีเอ็มประเทศไทยนั้นมีประวัติยาวนานในประเทศไทยกว่า 33 ปีแล้ว นโยบายของไอบีเอ็มที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในประเทศใดก็ต้องปฏิบัติตนเป็นส่วนหนึ่งของสังคมนั้น ๆ ซึ่งสะท้อนมาสู่บริษัทด้านการบริหารที่พยายามส่งเสริมอบรมพนักงานให้มีความรู้ความสามารถและมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบเพิ่มขึ้นตามลำดับความชำนาญ

ในด้านสังคม ไอบีเอ็มให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนอย่างจริงจัง เราได้มีโครงการซึ่งมีส่วนสร้างสรรค์การพัฒนา เช่นโครงการแว่นตาสำหรับเยาวชนในชนบท โครงการโภชนาการที่ลำปาง และการมอบรางวัลไอบีเอ็มสำหรับนักประดิษฐ์ และนักวิจัยดีเด่น เพื่อเป็นการส่งเสริมเป็นกำลังใจกับนักประดิษฐ์และนักวิทยาศาสตร์ไทย

สมภพ อมาตยกุล

โครงการต่าง ๆ นี้สืบเนื่องมาจากการที่เราถือว่า อยู่ในประเทศใด ก็ต้องปฏิบัติตัวเป็นพลเมืองดีของประเทศนั้น เราต้องตอบแทนช่วยเหลือสังคม ที่เราอาศัยอยู่ เราจะไม่สามารถทำงานได้อย่างราบรื่น มีประสิทธิภาพ ถ้าสังคมนั้นมีปัญหา เราถือว่าภาคเอกชนต้องร่วมมือกับภาครัฐบาลอย่างจริงจัง เพื่อพัฒนาสังคมไทย ให้ก้าวหน้าขึ้นไปเป็นลำดับเรื่องนี้เราถือเป็นหน้าที่

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

สำหรับไอบีเอ็มประเทศไทยแล้ว มีปัจจัยหลายประการ เช่น การพัฒนาบุคคลอย่างสม่ำเสมอ ทีมงาน การเน้น ความเป็นเลิศในการให้บริการ และการเป็นผู้นำในด้านวิทยาการและ สินค้าของ

เกี่ยวกับผู้เขียน

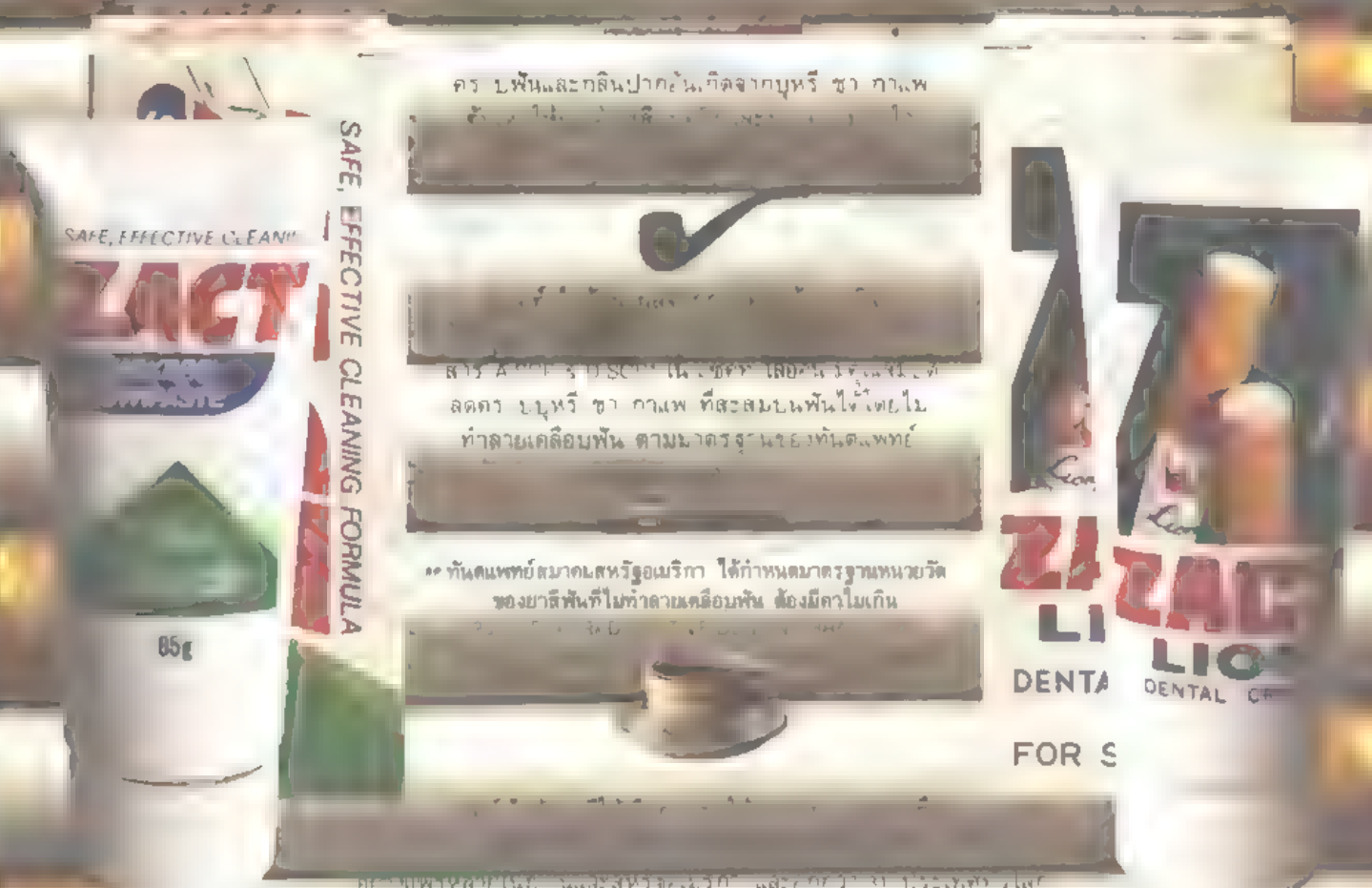
เพิ่งเข้ารับตำแหน่งผู้จัดการใหญ่ของบริษัทไอบีเอ็มประเทศไทย เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2529 รวมงานกับบริษัทไอบีเอ็มเมื่อปี 2509 ประมาณ 20 ปีที่แล้ว เคยดำรงตำแหน่งสำคัญในฝ่ายบริหารและฝ่ายการตลาดหลายตำแหน่ง เมื่อปี 2523 ถูกส่งให้ไปทำงานและเข้ารับการฝึกอบรมระดับสูงที่บริษัทไอบีเอ็มสำนักงานใหญ่ ปี 2526 2527 โปรแกรมแห่งผู้บริหารฝ่ายปฏิบัติการของไอบีเอ็มที่ไต้หวันเป็นเวลา 2 ปี แล้วกลับมารับตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ไอบีเอ็มประเทศไทย เมื่อต้นปี 2528 อันเป็นตำแหน่งสุดท้ายก่อนจะขึ้นมานั่งเป็นผู้บริหารสูงสุดของไอบีเอ็มสาขาประเทศไทย

ถ้าคุณสูบบุหรี่

ZACT

LION

ก็ต้องใช้ยาสีฟันสำหรับคุณ



ยาสีฟันลดคราบ...เพิ่มบุคลิก

เรา เป็นต้น

ในด้านการบริหารคนนั้น หลักการสำคัญ ๆ ในการดำเนินงานและการปฏิบัติตัวของพนักงานไอบีเอ็มทั่วโลกมีอยู่สามประการ คือ

หนึ่ง–การให้ความเคารพผู้อื่นในฐานะปัจเจกชน
สอง–ความเป็นเลิศในการทำงาน
สาม–ความพอใจของลูกค้าในการบริการของเรา

คุณการณ์นี้ได้ประมวลอยู่ในรูปของการริเริ่มให้พนักงานมีส่วนร่วมในการตอกย้ำ เพื่อนำปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานในด้านต่าง ๆ เรียกว่า SUGGESTION PROGRAM และยังมีโครงการ SPEAK UP ที่ให้พนักงานมีช่องทางแสดงออกซึ่งความคิดเห็นต่อตนเอง ผู้จัดการต่าง ๆ ตลอดจนถึงประธานบริษัท OPEN DOOR POLICY เพื่อให้พนักงานได้เข้าปรึกษางานหรือปัญหาต่าง ๆ ได้ตลอดเวลา

ส่วนนโยบายทางด้านการตลาด สิ่งที่ไอบีเอ็มให้ความสำคัญเสมอมาก็คือการให้บริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า และนโยบายด้านนี้ไม่เปลี่ยนแปลง

และในด้านการบริหารงานที่ไทยความสำคัญในสองเรื่องคือ

หนึ่ง การฝึกอบรมพนักงานเราได้ดำเนินการต่าง ๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความชำนาญ เพื่อที่จะได้สามารถบริการลูกค้าของเราได้ดียิ่งขึ้นอีกโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านวิทยาการ วิทยาการด้านคอมพิวเตอร์นั้นก้าวไปต่างหน้าอย่างรวดเร็ว พนักงานขายจึงจำเป็นจะต้องรู้จริงเพื่อที่จะได้สามารถแนะนำให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สอง–ความรู้สึกมีส่วนร่วม สิ่งนี้ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จ ถ้าขาดความรู้สึกร่วมในการปฏิบัติไปสู่จุดหมายร่วมกันแล้ว งานการใด ๆ ก็ยากที่จะประสบความสำเร็จ

เป็นหมายทั้งสองนี้สืบเนื่องมาจากความเชื่อของไอบีเอ็มว่าคนของเราคือทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของไอบีเอ็ม

ในด้านการตลาดดังได้กล่าวข้างต้นแล้วว่าความพอใจของลูกค้าในการบริการของไอบีเอ็มเป็นสิ่งที่ให้ความสำคัญเสมอมา ดังนั้นให้มีการถ่ายทอดความรู้ด้านวิทยาการแก่ลูกค้าพนักงานขาย เฉพาะในปีที่แล้วนั้น ไอบีเอ็มได้จัดการอบรมแก่ลูกค้าของเรารวมแล้วมากกว่า 6,900 STUDENT DAYS ของพิวเตอร์เป็นเครื่องมือในการวิจัยและพัฒนาหรือการให้บริการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ไอบีเอ็มต้องการให้ลูกค้าที่ได้ลงทุนไปได้ใช้ประโยชน์จากเครื่องมือนี้อย่างคุ้มค่าที่สุด

ไอบีเอ็มให้ความสำคัญมากต่อการถ่ายทอดความรู้ความชำนาญ [illegible] ไม่ว่าจะอยู่ในส่วนของราชการหรือเอกชน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยและการจัดตั้งอุตสาหกรรมใหม่ ๆ ในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจใด ๆ ก็ตาม

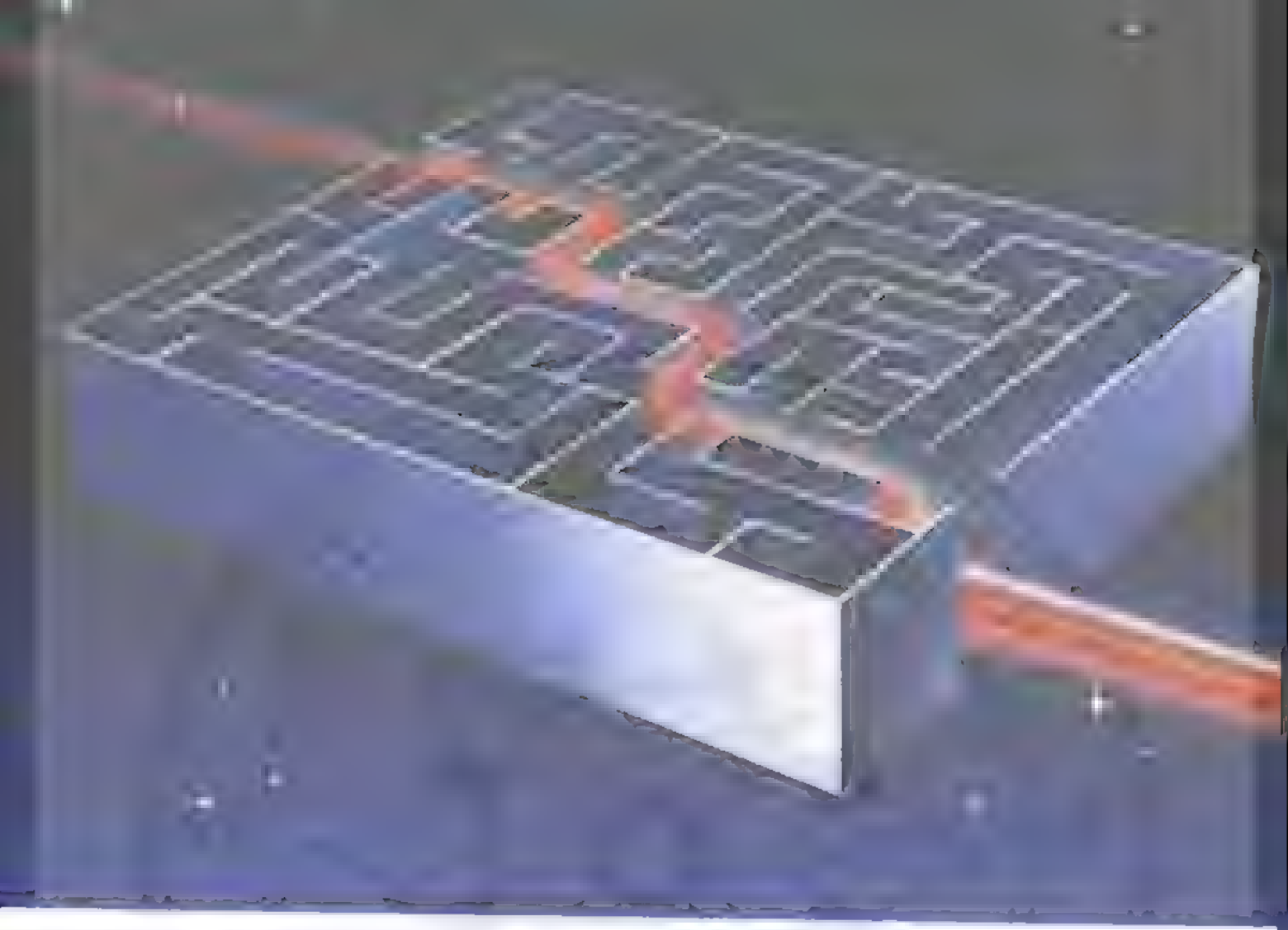
นอกจากการอบรมพนักงานของเราเพื่อให้ก้าวทันกับวิทยาการล้ำสมัยแล้ว ยังมีหน่วยงานที่ไอบีเอ็มจัดขึ้นเพื่อให้การอบรมแก่ผู้บริหารระดับสูงโดยเฉพาะ [illegible] ซึ่งวิทยากรส่วนใหญ่มาจากศาสตราจารย์ เพื่อฝึกอบรมลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

ในด้านการศึกษา ไอบีเอ็มร่วมมือกับสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์หรือนิด้าจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมคอมพิวเตอร์แก่ผู้บริหารทั้งในส่วนราชการและเอกชน ได้ร่วมกับสถาบันเอไอทีในการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ด้านวิศวกรรมการผลิต และในต้นปีนี้ก็ได้ร่วมกับกรมวิชาการจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมการใช้คอมพิวเตอร์

ไอบีเอ็มมีความมั่นใจในสภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยว่าจะขยายงานได้อีกมากเพื่อที่จะสนองความต้องการของประเทศไทย เราทำธุรกิจด้วยความรอบคอบแต่ก็มีความพร้อม เป้าหมายของเราคือการก้าวไปข้างหน้าและเติบโตไปพร้อม ๆ กับการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจประเทศ

[illegible] ในปีที่ผ่านมา [illegible] ได้ [illegible] ต้องจำใจมาทำธุรกิจขยายตัวช้าลง [illegible] ผลสรุปปีที่ผ่านมาไม่ชัดเจนสอดการขยายตัวนั้นเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้ ระยะนี้ถือเป็นช่วงชะลอการขยายตัวในวัฏจักรของการทำธุรกิจ เป็นการปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจดำเนิน ๆ ซึ่งมีผลการขยายตัวมาในอดีตนั้นให้มั่นคงขึ้น เพื่อเตรียมตัวที่จะก้าวต่อไป

เปรียบไปแล้วก็เหมือนคนไต่ภูเขาที่ต้องมีช่วงพักเอาแรงบ้างเท่านั้น●



ฮิตาชิ ค้นพบทางออก ของพัฒนาการด้านการสื่อสาร

ตลอดเวลากว่า 75 ปี ฮิตาชิทุ่มเงินปีละ [illegible] ให้อยู่ในระดับแนวหน้า ตลอดมา ทำให้ฮิตาชิเป็นผู้นำ [illegible] ให้เป็นส่วนหนึ่งของ [illegible]

ฮิตาชิเป็นผู้นำ [illegible] ระบบดิจิตอล ใช้กับการสื่อสารชุดใหม่ ทำให้โทรศัพท์มีประสิทธิภาพสูงกว่าเดิม [illegible] สายนอกและสายในได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนตู้สาย

นอกจากนี้ ระบบ Microprocessor Modular Unit ของฮิตาชิ [illegible] และเพิ่มเติมโปรแกรม [illegible] เพื่อพัฒนาให้เกิดระบบใหม่ได้ตามต้องการ ฮิตาชิเท่านั้นที่สามารถ [illegible]

ฮิตาชิ [illegible] ในหลายๆ [illegible] การสื่อสาร [illegible] เพื่อเติมเต็ม [illegible] ของโลกธุรกิจในอนาคต

HITACHI
ต้นแบบการสื่อสารของวันหน้า

โปรดสอบถามรายละเอียดที่ตัวแทนจำหน่ายตู้สาขาใน ประเทศไทย

บริษัท ออโตเมชั่น ซิสเท็มส์ (1985) จำกัด

โดย วิรัตน์ แสงทองคำ

ชีวิตและการงานคนธนาคาร ถูกตีแผ่หมดเปลือก

เมื่อ 40 กว่าปีก่อนเทคโนโลยีทางธนาคารดูจะเป็นเรื่องลึกลับเอามาก ๆ ถูกผูกขาดโดยกลุ่มธนาคารต่างประเทศที่เข้ามาตั้งสาขาในประเทศไทย โดยเฉพาะจากประเทศอังกฤษ ว่ากันว่าธนาคารเหล่านี้ "ปิดตาย" สำหรับตำแหน่งงานที่เป็นคนไทย หรือคนเอเชีย เพราะเกรงว่าเมื่อความรู้เหล่านั้นมาอยู่ในมือคนไทยแล้ว กลุ่มธนาคารต่างประเทศเช่นพวกตนจะหมดทางทำมาหากิน

นั่นเป็นธนาคารยุคอาณานิคม (THE COLONIAL BANKING ERA)

นักคิดนักเขียนคนหนึ่งวิเคราะห์ว่าธนาคารกรุงเทพเติบโตได้อย่างรวดเร็วกว่าธนาคารแห่งอื่น ๆ ที่ก่อตั้งในระยะเดียวกันหรือก่อนหน้า ก็เนื่องจากสามารถกระโจนออกไปติดต่อกับธนาคารต่างประเทศหรือทำหน้าที่แทนธนาคารต่างประเทศในประเทศไทยที่จำต้องออกจากประเทศไทยเนื่องจากการที่ญี่ปุ่นบุกและเข้ายึดครองไทยในระหว่างสงครามโลกครั้งที่สอง

การเปิด LETTER OF CREDIT (L/C) เป็นครั้งแรกของธนาคารกรุงเทพ ถือเป็นจุดเปลี่ยนการก้าวพ้นจากช่วงประวัติศาสตร์หนึ่งไปอีกช่วงหนึ่งของระบบธนาคารไทย

ว่ากันด้วยว่า เพราะพนักงานคนหนึ่ง -AVILA (ว.อธิ อาวิลาสกุล) เป็นคนฟิลิปปินโน หน้าตากระเดียดไปทางยุโรปจึงมีโอกาสจับผลัดจับผลูเข้าไปทำงานในซิตี้แบงค์ เรียนรู้วิธีการทำงานของธนาคารแห่งนี้ ดังนั้นเมื่อเขาเข้าไปทำงานกับ ชิน โสภณพนิช ที่ธนาคารกรุงเทพ จึงกลายเป็นคนสำคัญมากในการพัฒนาเทคโนโลยีการธนาคารที่เกี่ยวข้องกับต่างประเทศ เช่นการปริวรรตเงินตรา และ TRAD FINANCING เป็นต้น (ปัจจุบันเขายังเป็นกรรมการธนาคารกรุงเทพ)

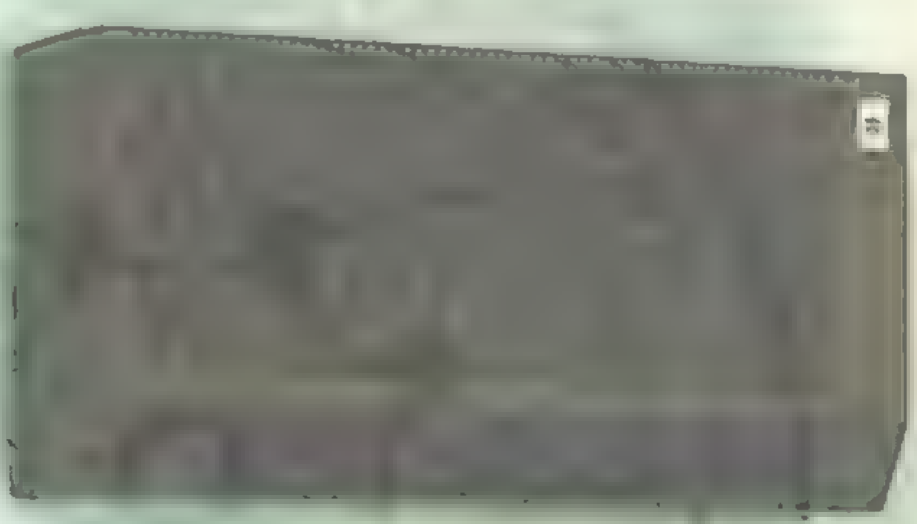
ยุคปัจจุบันความรู้ด้านธนาคารมีการถ่ายทอดเป็นระบบ และไปสู่วงกว้างมากขึ้น โดยเฉพาะการศึกษาในระบบเท่าที่พิจารณาหลักสูตรในมหาวิทยาลัยไทยพบว่า มีเนื้อหากล่าวถึงระบบทั่วไปเนื้อหากว้าง ๆ เมื่อบุคคลเหล่านั้นเข้าไปทำงานในธนาคารแล้ว ก็จะต้องถ่ายทอด "เทคนิค" การทำงานในขั้นตอนรายละเอียดความรู้เช่นว่าคงเอกลักษณ์ของธนาคารใดธนาคารหนึ่งโดยเฉพาะ ซึ่งเป็นการถ่ายทอดกันไปกันมา

เมื่อผมได้อ่านหนังสือ "ทางสู่นาย

ทางสู่นายธนาคาร (THE BANKER TO BE)
หนา 408 หน้า ราคา 40 บาท
สำนักพิมพ์พอดี

CENTRAL AIR

เครื่องปรับอากาศชั้นเยี่ยม เย็น เงียบ ยอดประหยัด
เสกสรรค์บรรยากาศภายในห้องของคุณ



ติดต่อตัวแทนจำหน่าย หรือที่

บริษัท นพพลสยามเอ็นจิเนียริ่ง (2525) จำกัด

62/18 ถนนรัตนาธิเบศร์ ต.บางเขน
อ.เมือง จ.นนทบุรี โทร. 5250120, 5250186, 5251611

ธนาคาร" (THE BANKER TO BE) ของ เจริญ เจษฎาวัลย์ แล้ว เป็นการช่วยต่อเนื่อง CONCEPT ดังกล่าวข้างต้นได้เป็นอย่างดี บัดนี้เทคโนโลยีทางธนาคารได้เผยแพร่ออกมาในวงกว้างอย่างแท้จริงแล้ว

ยิ่งไปกว่านั้นหนังสือเล่มนี้ได้ถ่ายทอดประสบการณ์การทำงานของคนที่คร่ำหวอดในวงการธนาคารกว่า 23 ปี ในลักษณะที่ PRACETICAL มาก ๆ ทั้งในแง่เทคนิค และ HUMAN BEHAVIOR อีกด้วย

ผมขอมรับว่ายังไม่เคยเห็นหนังสือที่ให้ รายละเอียดเช่นนี้มาก่อน!

ก่อนหน้าเคยมีนักการธนาคารเช่น วารี พงษ์เวช วารี หวานนท์ ประยูร จินดาประดิษฐ์ และ นพพร เรืองสกุล เขียนหนังสือเรื่องราวในแวดวงวิชาการในระบบธนาคารกันออกมาบ้าง แต่จะกระเดียดจะเป็น "ตำรา" มากกว่าคู่มือที่สามารถปฏิบัติได้อย่างครบเครื่องเช่นหนังสือเล่มนี้

"...ผู้เขียนจงใจสร้างจุดเริ่มต้นของการทำงานธนาคารที่หน้าที่ของพนักงาน TELLER หรือนัยหนึ่งพนักงานรับ–จ่ายเงินแล้วเขยิบตามที่พนักงาน LEDGER และพนักงานโอนเงิน ตามต่อด้วยเจ้าหน้าที่อำนวยสินเชื่อ หัวหน้าส่วนรักษาเงิน และสมุห์บัญชี ตามลำดับ เพราะหน้าที่ทั้ง 6 ลักษณะนี้เป็นหน้าที่หลักของการดำเนินธุรกิจการธนาคารที่อย่างน้อย ทุกสำนักงานสาขาของทุกธนาคารควรต้องมีไว้ โดยเฉพาะในกรณีการเปิดสำนักงานสาขาใหม่ขึ้นสักสาขาหนึ่งก็จะต้องมีพนักงานเหล่านี้อยู่ครบ สาขานั้นจึงจะดำเนินไปได้" คำนำหนังสือเล่มนี้สาธยายถึงเนื้อหาเอาไว้

หนังสือหนาถึว่า 400 หน้าเล่มนี้ แบ่งออกเป็น 6 ตอน ว่าด้วยเรื่อง 1. พนักงานรับ–จ่ายเงิน (TELLER) 2. พนักงานรักษาบัญชีเงินฝากลูกค้า (LEDGER) 3. พนักงานโอนเงิน (REMITTANCE OFFICE) 4. เจ้าหน้าที่อำนวยสินเชื่อ (LENDING OFFICE) 5. พนักงานรักษาเงิน (CASHIER) และ 6. สมุห์บัญชี (ACCOUNTANT)

แต่ละเรื่องจะให้รายละเอียดลักษณะงาน คุณสมบัติที่ดีของพนักงานตำแหน่งนั้น ๆ ตลอดจนเป็นบทเรียนการทำงานที่มีทั้งด้านดีและบกพร่องอย่างละเอียดถี่ยิบ

นับเป็นการสอนให้เดินทางลัดที่ดี!

บทเรียนที่ถ่ายทอด มาเป็นหนังสือเล่มนี้เจริญ เจษฎาวัลย์ผู้เขียนกล่าวกับผมว่า ถือว่าเป็นบทเรียนที่ BASE ON ธนาคารกรุงเทพ ซึ่งเขาเริ่มทำงานตั้งแต่พนักงาน TELLER มาจนถึงผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบในบัญชี นอกจากนี้ได้ผ่านการอบรมดูงานในธนาคารต่างประเทศหลายแห่งอาทิ CITIBANK, THE CHASE MANHATTAN BANK, BANKER TRUST, MANUFACTURES HANOVERTRUST, CHEMICAL BANK และที่สำคัญคือผ่านงานตรวจสอบสาขาต่างประเทศของธนาคารกรุงเทพทั่วเอเชียและสหรัฐอเมริกาเช่น TOKYO, OSAKA, INDONESIA, SINGAPORE, HONGKONG, LOS ANGELES, NEW YORK.

เจริญบอกว่าสิ่งที่ถ่ายทอดในหนังสือเล่มนี้จะยกเว้นเพียง "ระบบ" บางอย่างซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของธนาคารกรุงเทพเอง ถือเป็นความลับ โดยเฉพาะระบบป้องกัน

...อาทิ บทที่ 7 เคล็ดลับ 6 ประการวิธีทำงานแบบสายฟ้าแลบของพนักงาน LEDGER หนังสือเล่มนี้อธิบายถึงลักษณะงานและวิธีทำงานอย่างละเอียด พร้อมทั้งบอกวิธีทำงานที่ 1. ต้องทำถับพลัน 2. ต้องทำถูกต้อง 3. ต้องรวดเร็ว และ 4. ต้องเรียบร้อย การเพิ่มความเร็วการทำงานยังอุตส่าห์แนะนำการใช้พลังนิ้วรวมไปถึงท่านั่งที่สามารถหมุนหน้าหมุนหลังทำงานอย่างสะดวก ซึ่งเรียกได้ว่ารวบรวมเทคนิคอย่างครบเครื่องทุกกระบวนความ

เจริญ เจษฎาวัลย์ พูดถึงเป้าหมายการเขียนหนังสือเล่มนี้ไว้ในคำนำของเขา 3 ประการ หนึ่ง–เผยแพร่ความรู้ทางวิชาการเชิงภาคปฏิบัติงานจริงให้แก่พนักงานธนาคารที่ทำงานอยู่แล้วให้มีประสิทธิภาพการทำงานมากขึ้น สอง–เป็นคู่มือฝึกอบรมหรือคู่มือการทำงานในธนาคารหรือสถาบันการเงิน สาม–เป็นตำราพื้นฐานสำหรับนิสิตนักศึกษา ที่เรียนในมหาวิทยาลัย หรือวงการศึกษาภาคเอกชน

กับผมแล้วเจริญบอกว่าเป้าหมายสำคัญของเขาก็คือต้องการเผยแพร่เรื่องราวการทำงานที่ดีของระบบธนาคารสู่ประชาชนในวงการ เพื่อสร้างความเข้าใจอันดี เพิ่มความไว้วางใจและไม่ระแวงธนาคาร

หากกล่าวในด้านการถ่ายทอดเทคนิคอย่างละเอียดละออเกี่ยวกับการทำงานของพนักงานธนาคารซึ่งบ่งบอกถึงชีวิตของเขาพวกนั้นด้วย ออกสู่วงกว้างอย่างแท้จริง ก็น่าจะกล่าวได้ว่าเจริญ เจษฎาวัลย์เป็นคนแรกก็ได้

เพราะนอกจากหนังสือเล่มนี้แล้ว เจริญมีผลงานอีกบางเล่มซึ่งถือว่าอยู่ในชุดเดียวกัน และมีเป้าหมายเดียวกัน "ก่อน จะติดต่อธนาคาร" (BEFORE YOU ENTER THE BANK) ซึ่งตีพิมพ์และจำหน่ายหลังจากเล่มแรกที่กล่าวมาแล้วไม่นาน ว่าด้วยเรื่องของชาวบ้านหรือใคร ๆ ก็ตามที่ต้องรู้เมื่อติดต่อกับธนาคาร ตั้งแต่การฝากเงิน กู้เงิน การซื้อขายเงินตราต่างประเทศ การโอนเงินผ่านธนาคารและตอนสุดท้ายว่าด้วยเรื่องธนาคารอิเลคทรอนิคส์ซึ่งอยู่ในระหว่างการแข่งขันกันอย่างมากในระบบธนาคารพาณิชย์ไทย

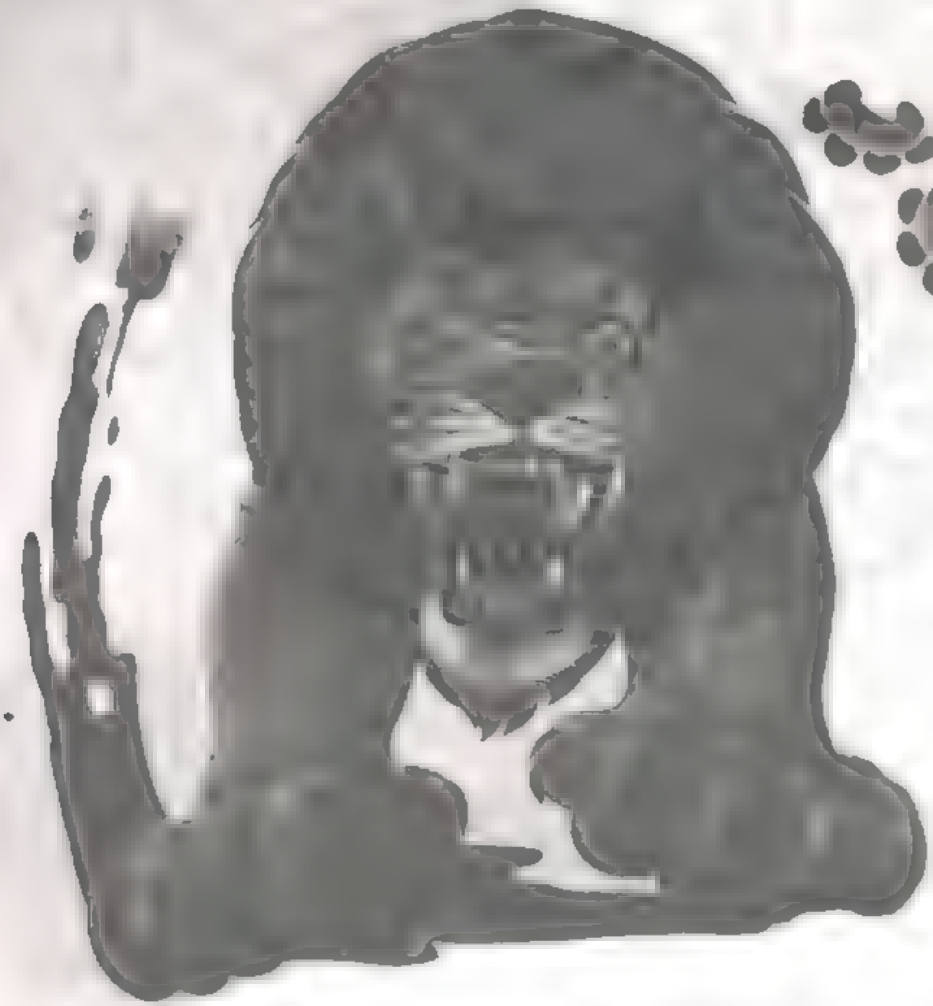
ชีวิตของคนมีเงินแม้จะน้อยสักเพียงใดก็ตาม ทุกวันนี้เกี่ยวข้องกับธนาคารกันทั้งนั้น ธนาคารได้เข้ามาสัมพันธ์กับชีวิตผู้คน รวมไปถึงก้าวก่ายเข้าไปในเรื่องส่วนตัว ของผู้คนมากขึ้นจนบางครั้งบางคนรู้สึกแปลกแยก ในขณะที่เรื่องของตัวธนาคารเองจริง ๆ ยังอยู่ในวงแคบ

หากต้องการจะรู้จักชีวิตธนาคารซึ่งเคลื่อนไหวอยู่ทุกวินาทีนั้น หนังสือของเจริญ เจษฎาวัลย์ช่วยท่านได้ไม่น้อยทีเดียวในการหาคำตอบเหล่านั้น!

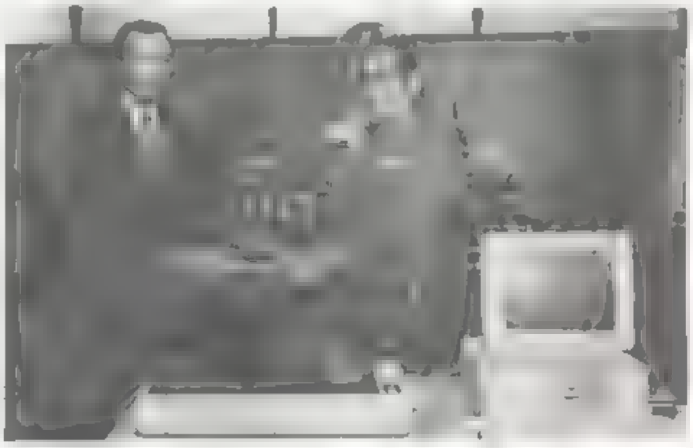
สถาบันการเงินและธนาคารไทย

องค์การปล้นสดมภ์ ประเทศชาติ ประชาชน ที่กฎหมายไม่ยอมแตะต้อง

ยอดธง ทับทิวไม้



ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



เลี้ยงรับพาต้า....

มร.จอห์น อี ฮอลเลนเดอร์ ผู้จัดการทั่วไปและฝ่ายบริหาร โรงแรมแชงกรี-ลา เป็นเจ้าภาพเลี้ยงอาหารค่ำให้คณะตัวแทนการท่องเที่ยวภาคพื้นแปซิฟิค (พาต้า) ประมาณ 200 คน ที่บินตรงมาร่วมประชุมจัดงาน "ปีแห่งการท่องเที่ยวประเทศไทย 2530" ซึ่งมีได้ไผอาทิ การบินไทย การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สมาคมไทยธุรกิจการท่องเที่ยว และ สมาคมโรงแรมไทย ที่ห้องแชงกรี-ลา บอลล์รูม โรงแรมแชงกรี-ลา.. แขกระดับนี้ก็ต้องรับรองกันเต็มที่หน่อย.....(1)

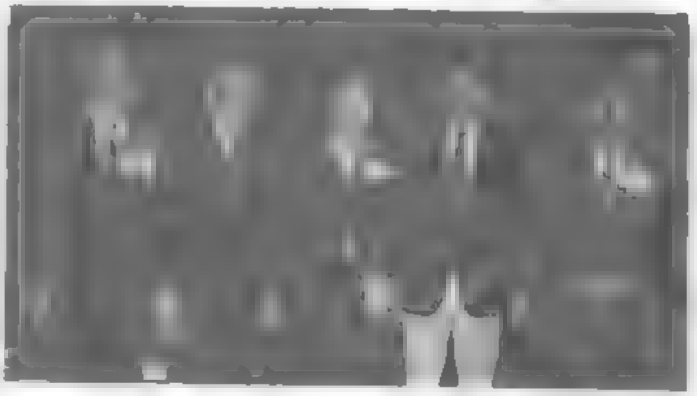
ยุคคอมพิวเตอร์.....

ธนาคารกรุงเทพจับมือกับธนาคารซิตี้แบงก์ เปิดบริการด้านซื้อ-ขายเช็คเดินทาง ตราฟท์ และเงินสดทุกสกุล ด้วยคอมพิวเตอร์ เพื่อความทันใจของผู้ใช้บริการ ในภาพ **อินดา อรุงเจริญเวชช์** (ที่ 3 จากขวา) ผู้จัดการฝ่ายบริการโอนและแลกเงินต่างประเทศ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด กำลังชมการปฏิบัติงานของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการบริการนี้.....ยุคนี้ พ.ศ. นี้มีแต่คอมพิวเตอร์ทั้งน้าน.....(2)

ประกาศนียบัตรของผู้จัดการ.....**โพธิพงษ์ ล่ำซำ** ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการบริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด เป็นประธานในพิธีปิดการอบรมและแจกประกาศนียบัตรให้กับผู้จัดการสาขา ผู้จัดการศูนย์ 24 คน จากทั่วประเทศที่ผ่านการอบรมหลักสูตร "การบริหารสาขาและศูนย์ รุ่นที่ 12" ที่อาคารเมืองไทย หลังจากนี้คงบริหารงานเก่งขึ้นตาม ๆ กัน 3

เอสไซ่ใจป้ำ....**รังสรรค์ สุภาพงษ์** ผู้จัดการฝ่ายประชาสัมพันธ์บริษัท เอสไซ่ แสดนดาร์ด ประเทศไทย จำกัด มอบเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์พร้อมเครื่องพิมพ์ 1 ชุด มูลค่า 83,000 บาท ให้ **พลตำรวจตรี วานิช กุฉมา** ผู้บังคับการกองตรวจคนเข้าเมือง เพื่อนำไปใช้เป็นประโยชน์กับงาน ทำพิธีมอบกันที่ห้องประชุมกองตรวจคนเข้าเมืองไม่นานมานี้...ใจป้ำอย่างนี้บ่อย ๆ ก็ดีนะ.....(4)

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



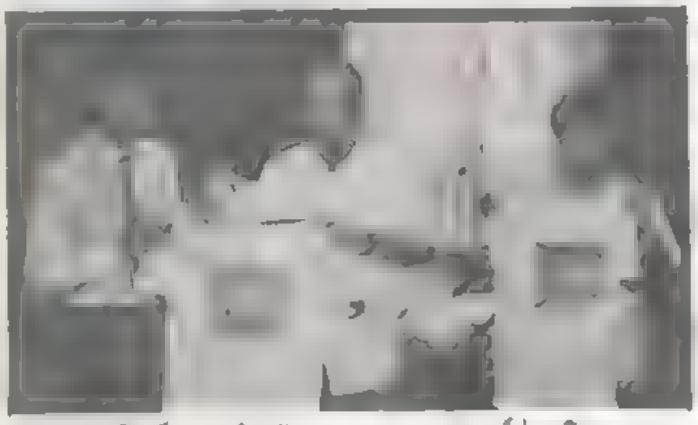
โครงการผลิตเพื่อส่งออก.....**ดร ณรงค์ชัย อัครเศรณี** (ที่ 2 จากซ้าย) ผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไป (ด้านพัฒนาธุรกิจ) ของบรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พาตัวแทนของกองทุนความร่วมมือทางเศรษฐกิจไพ้นทะเลแห่งญี่ปุ่น (OECF) ประจำกรุงเทพฯพร้อมที่ปรึกษาทางเทคนิคไปเยี่ยมโครงการผลิตของเล่นเพื่อการส่งออกของบริษัท โกลเด้นอาร์ต อินดัสทรี่ส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากโครงการสินเชื่อเพื่ออุตสาหกรรมส่งออกของบรรษัทและ OECF มีแรงสนับสนุนกันอย่างนี้คงช่วยชาติให้พัฒนาได้สักวัน .....(5)

เลี้ยงรับเลี้ยงส่ง..... องค์การส่งเสริมการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น (เจโทร) กรุงเทพฯ เป็นเจ้าภาพจัดงานเลี้ยงอำลา **มร.ยาสุทากะ นิชิมูรา** (ขวาสุด) อดีตประธานเจโทร ประเทศไทย พร้อมกับต้อนรับ **มร.ทาดาโอะ โมโรโตมิ** (ซ้ายสุด) ผู้จะมาเป็นประธานเจโทรคนใหม่ (ในภาพจากซ้าย) มี **ศจ.บุญชนะ อัตถากร มิสซิส นิชิมูรา จเร จุฑารัตนกุล** อธิบดีกรมพาณิชย์สัมพันธ์ มาร่วมยินดีด้วยที่ห้องบอลล์รูม โรงแรมสยามอินเตอร์คอนติเนนตัล.....(6)

โรงงานใหม่ของลีเวอร์.. ฯพณฯ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม **ดร.จิรายุ อิศรางกูร** เป็นประธานในพิธีกดปุ่มเปิดโรงงานซาสีฟัน อาหารไขมันและกลีเซอรีนของบริษัท ลีเวอร์ บราเธอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง โดยมี **มร.เจพี เออร์เบ้** รองประธาน **ยูนิลีเวอร์ เอ็นวี** เอกอัครราชทูตเนเธอร์แลนด์ประจำประเทศไทย **วิโรจน์ ภู่ตระกูล** ประธานบริษัท ลีเวอร์ มายืนช่วยกันเป็นสักขีพยานให้.....ยิ่งทีก็ยิ่งโต.. โอล้ล้า.....(7)

ทีเอสไลฟ์ที่เชียงใหม่.... **ฯพณฯ อำนวย ยศสุข** รมต.ช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ไปเป็นประธานในพิธีเปิดสำนักงานของบริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันชีวิต จำกัด (ทีเอสไลฟ์) ที่จังหวัดเชียงใหม่ มี **ศาสตราจารย์ บุญชนะ อัตถากร** ประธานกรรมการบริษัท และ **กรพจน์ อัศวินวิจิตร** กรรมการผู้จัดการมาต้อนรับอย่างแข็งขัน ชาวเชียงใหม่อยากประกันชีวิตกับทีเอสไลฟ์ก็เชิญนะเจ้า .....(8)

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



เทคนิคเด็ด ๆ สำหรับคนค้าขาย.....บริษัท อี บี ซี ไอ จำกัด จัดสัมมนาพิเศษเรื่องเทคนิคการลดต้นทุนสินค้าและเพิ่มกำไรธุรกิจนำเข้า–ส่งออก บรรดาผู้ค้า ๆ ขาย ๆ กับคนต่างภาษามาเข้าร่วมสัมมนาเกือบ 200 คน ที่โรงแรมควันนา เชอราตัน โดยมี (จากซ้าย) **ธาริน ทิวารี** ผู้อำนวยการฝ่ายกิจการต่างประเทศธนาคารกสิกรไทย **เสถียร คชภักดี** หัวหน้าฝ่ายกลางกองพิธีการและประเมินอากร กรมศุลกากร **สายัณห์ จันทรวิภาสวงศ์** กรรมการผู้จัดการบริษัท อี บี ซี ไอ จำกัด และ **มานพ นาคทัต** ผู้อำนวยการบริษัทอโศกอินเตอร์เนชันแนล เทรดดิ้ง จำกัด ร่วมเป็นวิทยากร.....(9)

แบรนด์ส่งเสริมเยาวชนของชาติ.....**ชีวิน สุทธิสุวรรณ** (กลาง) รองอธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน (กลาง) รับมอบเสื้อยืดแบรนด์สำหรับเยาวชนจาก **วิชัย กิตติสุเมธา** (ซ้าย) ตัวแทนบริษัท ดีทแอล์ม จำกัด ผู้แทนจำหน่ายซุปไก่สกัดตราแบรนด์ ซึ่งนำมามอบให้กรมพัฒนาชุมชนผู้ดำเนินการจัดชุมนุมผู้นำศูนย์เยาวชนตำบลทั่วประเทศ และการแข่งขันกีฬาเยาวชนขึ้นที่กรุงเทพฯ มี **ผุสดี วิทยาอารรณยุต** ผู้อำนวยการกองพัฒนาเยาวชน (ขวา) มาร่วมรับมอบด้วย.....กำลังของชาติก็ต้องส่งเสริมกันหน่อย....(10)

ลิฟท์คอมพิวเตอร์ที่สาธรธานี 2.....**สุจินต์ หวังหลี** (ที่ 2 จากซ้าย) ประธานบริษัท สาธรธานี จำกัด แลกเปลี่ยนสัญญากับ **มร.ปีเตอร์ อี.บูน** ผู้จัดการทั่วไปของบริษัท โอทิส เอเลเวเตอร์ จำกัด ภายหลังเซ็นสัญญาสั่งซื้อลิฟท์ระบบคอมพิวเตอร์ของโอทิส รุ่น 401 มูลค่า 23 ล้านบาท เพื่อติดตั้งที่อาคารสาธรธานี 2 มี **พิมพ์ประไพ พิสาลบุตร** ผู้จัดการทั่วไปของสาธรธานี และ **สมศักดิ์ โรจนโกมล** ผู้จัดการฝ่ายขายของบริษัท โอทิส มาร่วมในการลงนามด้วย....อะไรก็ทันสมัยไปหมด .....(11)

ประกันภัยคอมพิวเตอร์ **กิตติพงษ์ จินตวรารักษ์** ผู้จัดการทั่วไปบริษัท ไทยเศรษฐกิจ ประกันชีวิต จำกัด (ทีเอสไลฟ์) ฯซึ่นสัญญาร่วมกับ **บุญรักษ์ สรัคคานนท์** ผู้จัดการบริษัท เบทาโกร คอมพิวเตอร์ จำกัด และ **วนัส แต้ไพสิฐพงษ์** ผู้จัดการฝ่ายวางแผนธุรกิจ เพื่อสั่งซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์รุ่นใหญ่ ALPHA MICRO SYSTEM AM 1000 X ของเบทาโกร เพื่อเป็นบริษัทประกันชีวิตแห่งแรกที่ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ที่สมบูรณ์แบบควบคุมการบริหารทั้งหมด.....แล้วคอมพิวเตอร์ก็ลิดไปทุกวงการ....จริง ๆ !.....(12)

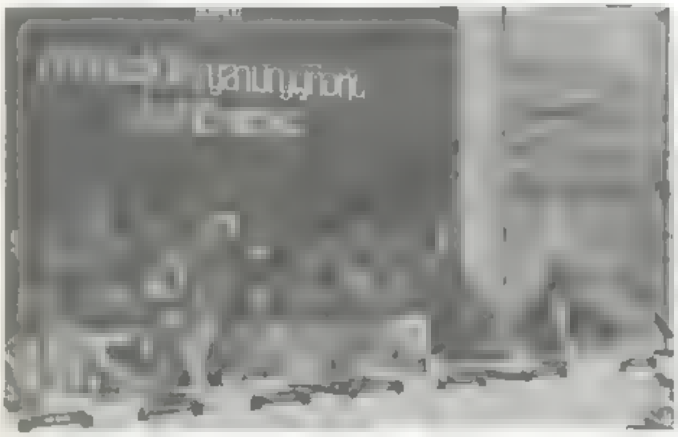
ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า

โรงพยาบาลกับการตลาด.....**นายแพทย์สุเทพ วงศ์แพทย์** ผู้อำนวยการโรงพยาบาลสำโรงการแพทย์ เชิญ **ดร.สมภพ เจริญกุล** รองศาสตราจารย์ประจำภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มาพูดเรื่อง "การตลาดสมัยใหม่สำหรับธุรกิจโรงพยาบาล" ให้พนักงานโรงพยาบาลฟังกันไว้เพื่อใช้เป็นประโยชน์ได้ดูตั้งอกตั้งใจกันทุกคน....อย่าซีเรียสนะ.....(13)

แมคแคนรับงานยักษ์.... **โครงการเวิลด์เทรด เซ็นเตอร์ กรุงเทพฯ** ซึ่งจะเป็นศูนย์ธุรกิจนานาชาติที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในเอเชียบนถนนพระราม 1 ตัดกับถนนราชดำริ ประกาศมอบหมายให้ **แมคแคนฯและแมคแคนไดเร็ค** รับผิดชอบงานด้านโฆษณาการตลาดและการติดต่อโดยตรงหลังจากได้พิจารณาเลือกบริษัทตัวแทนโฆษณาชั้นนำหลายต่อหลายแห่งมาแล้ว....งานยักษ์อย่างนี้ต้องพิสูจน์ฝีมือกันหน่อย.....(14)

ดาวิเศษเห็นนะ.....**อุไร คุณานันท์กุล** กรรมการบริหารห้างหุ้นส่วนจำกัด ช. สยามไลทะพันธ์ กลุ่มเครือสยามสตีล น้อมเกล้าถวายของที่ระลึกแก่พระเจ้าวรวงศ์เธอพระองค์เจ้าโสมสวลี พระวรชายา ในสมเด็จพระบรมโอรสาธิราชและพระเจ้าหลานเธอพัชรกิติยาภา ในวโรกาสที่เสด็จเป็นประธานประกอบพิธีเปิดงาน "สัปดาห์ดาวิเศษ" ซึ่งจัดโดยชมรมสร้างสรรค์ไทยที่ศูนย์การค้ามาบุญครอง เซ็นเตอร์ ชั้น 7.....(15)

ขอร่วมด้วยคน..... **มร. จอห์น โอโลฟสัน** ผู้จัดการฝ่ายการตลาดบริษัทอีเลคโทรลักซ์ ประเทศไทย จำกัด จับมือเหนียวแน่นกับ **นิคม เลิศมัอลิกาพร** กรรมการผู้จัดการบริษัทเวิลด์เด็กซ์ ในการตกลงใจเซ็นสัญญาเข้าร่วมงาน "อินเตอร์ฟู้ดแอนด์โฮเต็ล 88" ที่จะจัดในระหว่างวันที่ 15-19 ตุลาคมนี้ที่ศูนย์แสดงสินค้านานาชาติ B.I.E.C. ห้างเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว.....(16)



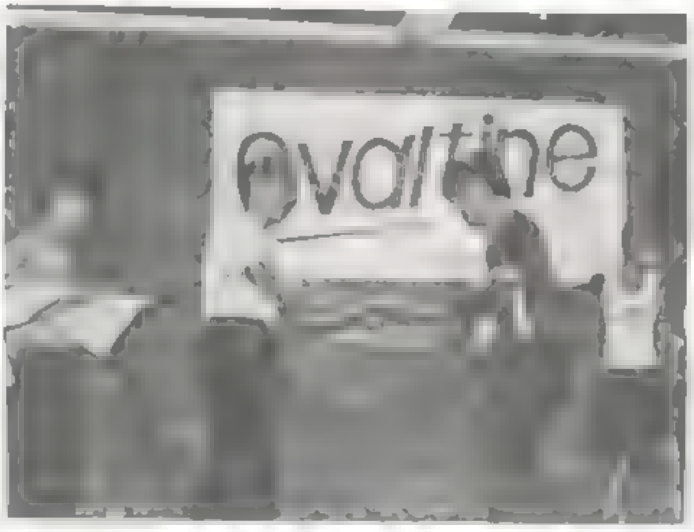
ปูนฯประชุมผู้ถือหุ้น..... คณะกรรมการบริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด เข้าร่วมการประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2528 ที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท (จากซ้าย) มี **ประจิตร ยศสุนทร บัญชา ล่ำซำ โอสถ โกศิน บุญมา วงศ์สวรรค์ พูนเพิ่ม ไกรฤกษ์** ประธานกรรมการ **พารณ อิศรเสนา ณ อยุธยา กรรมการผู้จัดการ** และ **เสนาะ นิลกำแหง** ล้วนระดับบิ๊ก ๆ กันทั้งนั้น....(17)

25 ปีของเพรสไก้..... ฝ่ายจัดการและพนักงานบริษัทเพรสไก้ คอมมิวนิเคชั่นส์กรุ๊ป ร่วมกันจัดงานฉลองครบรอบการดำเนินกิจการประชาสัมพันธ์ของบริษัทในประเทศไทยเป็นเวลาได้ 25 ปีแล้ว ที่โรงแรมแมนดาริน ในภาพ **มร. เอสโก เค พายาซาลมิ** ผู้ก่อตั้งและประธานกรรมการบริหารบริษัทเพรสไก้มานั่งแอ็คชั่นร่วมกับพนักงานสาวน้อยสาวมาก หนุ่มเล็กหนุ่มใหญ่ ที่ดูได้จากจำนวนปีทำงานบนหมวก.....(18)

สัมมนาฟรี ๆ.....บริษัท **อี้สต์เอเชียติ๊ก (ประเทศไทย) จำกัด** โดยแผนกอินฟอร์เมติคส์ จัดสัมมนาฟรีเรื่องการใช้อุปกรณ์ต่อเนื่องกับเครื่องคอมพิวเตอร์ ให้กับผู้ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ทั่วไป ทั้งรัฐวิสาหกิจและธนาคารที่ที่ทำการของบริษัท พร้อมทั้งยังนำชมการทำงานของเครื่องโบว์ซึ่งติดตั้งที่กองจัดการและออกบิลองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทยดึกอุมรินทร์ พลาซ่าด้วย....งานนี้คุ้มจริง ๆ.....

วิธีสร้างศรัทธาของผู้ว่าฯกทม.....**พล.ต.จำลอง ศรีเมือง** ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร มาพูดเรื่อง "วิธีสร้างศรัทธาในตัวผู้นำ" ในการประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2528 ของกลุ่มการจัดการงานบุคคล สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) โดยมี **ประกิต วิริโยทัย** เป็นประธานกลุ่ม ที่ห้องราชมณเฑียร โรงแรมมณเฑียร อยากได้ศรัทธาก็เอาอย่างผู้ว่าฯท่านไว้.....(20)

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



ศิริราชรับบริจาค.....

กานดา ไชยพงศ์ผาติ (ขวาสุด) บริจาคเงินซื้อเครื่องตรวจอวัยวะภายในระบบอุลตร้าซาวด์ ยี่ห้อโลก้า รุ่น 210 ดีเอ็กซ์ที จากฝ่ายอักฟ้า-เกเวอร์ด บริษัทเบอร์ลี่ยุคเกอร์ จำกัด เพื่อมอบให้โรงพยาบาลศิริราช โดย **ศจ.นพ.อุกฤษต์ เปล่งวานิช** (ที่ 2 จากซ้าย) หัวหน้าระบบทางเดินอาหารของโรงพยาบาลเป็นผู้รับมอบ .....ใจบุญอย่างนี้สิน่ายกย่อง .... ..(21)

เพื่อพลังโอวัลติน.....

วิโรจน์ ไตรรัตนโอภาส ผู้แทนบริษัทวานูเดอร์ นัดรวมพลังพนักงานขายโอวัลตินทั่วประเทศ พร้อมกับแจกรางวัลให้กับพนักงานขายดีเด่นในรอบปีที่ผ่านมา มี **ธาดา วัฒนบุญญา** ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์โอวัลติน (ที่ 2 จากซ้าย) มาร่วมเป็นสักขีพยานที่โรงแรมมณเฑียรพัทยา.....คงบำรุงด้วยโอวัลตินทุกวันถึงได้มีพลังขายเก่งอย่างนี้ .. ..(22)

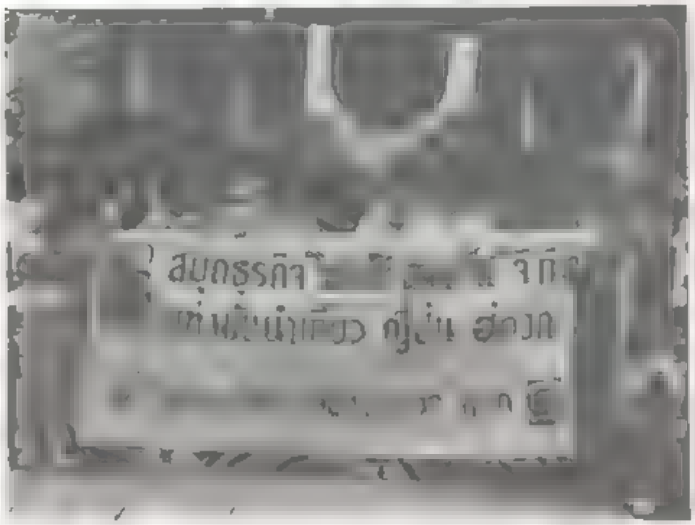
ไทยพาณิชย์อุดหนุนจีบา

.....อุทิศ สุนทรานนท์ กรรมการและรองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด เป็นตัวแทนธนาคารมอบเงิน 3 แสนบาทให้กับสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยศาสตราจารย์ **ดร.เกษม สุวรรณกุล** อธิการบดีจุฬาฯ เป็นผู้รับมอบที่ห้องรับรองหอประชุมจุฬาฯ.....ได้ปลื้มกันทั้งสองฝ่าย..... .(23)

สัมมนาแดนซากุระ.....

ทวีศักดิ์ ศรีวรานันท์ รองผู้จัดการฝ่ายขยายงานภูมิภาค 5 บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด เดินทางไปเข้าร่วมสัมมนาการประกันชีวิตโดยได้รับเชิญจากมูลนิธิส่งเสริมความก้าวหน้าของการประกันชีวิตแห่งเอเชีย (FALIA) ซึ่งจัดเป็นครั้งที่ 57 ที่ญี่ปุ่น.....เอาดอกซากุระติดกระเป๋ากลับมาด้วยหรือเปล่า?.....(24)

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



ชุมนุมนักการตลาด..... รมช.กระทรวงอุตสาหกรรม **มีชัย วีระไวทยะ** รับเชิญจากกลุ่มบริหารการตลาด สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย มาพูดเรื่อง "การตลาดกับการพัฒนาเศรษฐกิจ" เนื่องในโอกาสประชุมใหญ่ประจำปี 2528 คณะกรรมการชุดใหม่และชุดเก่า มาถ่ายภาพร่วมกันไว้เป็นที่ระลึก.....(25)

บริการใหม่ ๆ สำหรับลูกค้า.....**ดร.สมัคร เจียมบุรเศรษฐ์** กรรมการผู้จัดการบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์สยามธนาการ จำกัด แนะนำตั๋วสัญญาใช้เงินที่พีเอ็นสยามธนาการ บริการรูปแบบใหม่ที่จะให้กับลูกค้า ที่ภัตตาคารเทียนหลง ต้องอย่างนี้ถึงจะเรียกว่าเข้าสมัย.....(26)

จีทีอี สมนาคุณ..... **บริษัทเยเนราล เทเลโฟน ไดเร็คตอรี่ คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด** จัดให้พนักงานฝ่ายขายพร้อมครอบครัวร่วม 50 คน ไปท่องเที่ยวญี่ปุ่น–ฮ่องกง ในโอกาสที่ทำยอดขายได้ทะลุเป้า.....ใจดีอย่างนี้เป้าทะลุบ่อย ๆ เถอ.....(27)

กลัวลูกค้าไม่รู้ว่าผลิตกันสด ๆ .....บริษัท อุตสาหกรรมอาหารเอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด เจ้าของผลิตภัณฑ์ ซี พี จึงนำทีมพนักงานพร้อมด้วยเครื่องมือเพื่อสาธิตการผลิตไส้กรอกกันสด ๆ ให้ลูกค้าให้เห็นทุกขั้นตอนการทำตามศูนย์การค้าต่าง ๆ .....(28)

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า

รางวัลสำหรับนักซิ่ง.... คณะกรรมการบริหารของบริษัท นิวเอร่า จำกัดนำทีมโดย MR. T.K. CHUENG มอบถ้วยรางวัลชนะเลิศในการแข่งขัน FORD FAMILY RALLY ให้กับ **วนาพร ลิ้มจรูญ** ผู้นำทาง และ **สุรชัย อังศวาภิมณฑ์** คนขับโดยมี FORD CORTINA 150/82 เป็นพาหนะ.....(29)

ทัวร์ชมโรงงาน....บริษัท สหไมเสคอุตสาหกรรม จำกัด ผู้ผลิตกระเบื้องโมเสคยี่ห้อ "ซู.เอ็ม.ไอ." และกระเบื้องปูพื้น "ดูราแกรส" นำคณะสถาปนิกและวิศวกรและช่างไปชมโรงงานของบริษัทที่จังหวัดสระบุรี.....(30)

ดีใจได้หยู่อาคารใหม่.... บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด ทำพิธีเปิดอาคารใหม่สำหรับสาขาเชียงใหม่และสำนักงานฝ่ายขยายภูมิภาค 1 ซึ่งเป็นศูนย์กลางการบริหารงานสาขาในจังหวัดภาคเหนือทั้งหมด ในภาพ **ศาสตราจารย์ประยูร จินดาประดิษฐ์** ประธานกรรมการ บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด ทำพิธีกดปุ่มเปิดอาคาร ท่ามกลางผู้ร่วมงานที่พากันแหงนมองตัวอาคารด้วยความชื่นชม.....(31)

ในโอกาสที่ธนาคารศรีนคร จำกัด เปิดสาขาใหม่ที่หันคา จังหวัดชัยนาท พร้อมกันก็ประกาศแต่งตั้งให้ **ชวลิต องเจริญชัยสกุล** ผู้จัดการสาขาชะอำ ย้ายข้ามจังหวัดมาประจำตำแหน่งผู้จัดการสาขาใหม่นี้โดยให้ **สุพล สุขสว่าง** ผู้ช่วยสมุห์บัญชีสาขาประตูน้ำ ตามไปช่วยนับเงินให้ในตำแหน่งสมุห์บัญชี.. .....

ปาวสังคม·แต่งตั้ง·แนะนำสินค้า

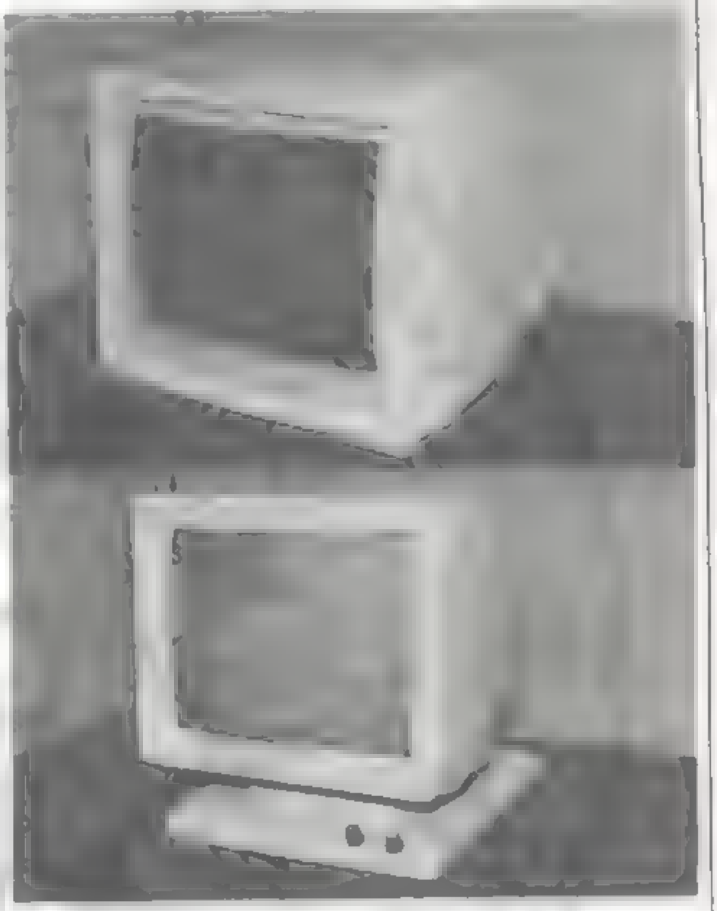
ธนาคารกรุงไทย จำกัด แต่งตั้ง **กริช อัมโภชน์** รองผู้จัดการฝ่ายพนักงาน ให้เลื่อนขึ้นมานั่งตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายวิชาการและวางแผน สำนักงานใหญ่ หนุ่มใหญ่วัย 46 ผู้นี้มีใบปริญญาพ่วงท้ายถึง 3 ใบ ตั้งแต่ปริญญาตรีทางพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จากธรรมศาสตร์ ปริญญาโทรัฐประศาสนศาสตร์เกียรตินิยมจากนิด้า แล้วยังไปคว้าปริญญาโทบริหารธุรกิจมาอีกใบจากมหาวิทยาลัยอินเดียนา เคยเป็นอาจารย์ที่นิด้าก่อนจะมารับตำแหน่งรองผู้จัดการฝ่ายพนักงานของธนาคารกรุงไทย ผ่านสนามการเป็นวิทยากรบรรยายหลักสูตรอบรมต่าง ๆ มาจนช่ำชอง จนได้ลงนั่งตำแหน่งใหม่ในปัจจุบัน.....

คณะกรรมการสมาคมประกันวินาศภัย ลงมติเป็นเอกฉันท์ให้ **ยืนยง โตภิษฐ์พงศธร** กรรมการรองผู้จัดการบริษัทไทยศรีนคร ประกันภัยและคลังสินค้า และกรรมการรองผู้อำนวยการบริษัท มหานครประกันชีวิต ขึ้นนั่งตำแหน่งนายกสมาคมฯ คนใหม่ด้วยวัยเพียง 43 ปี นายกฯคนใหม่คนนี้ จบจากวิศวจุฬาฯแล้วไปต่อด้านบริหารจากเบลเยี่ยม ผ่านตำแหน่งผู้จัดการแผนกการเงิน บริษัทกู๊ดเยียร์ (ประเทศไทย)

และกรรมการและประธานอนุกรรมการประชาสัมพันธ์ของทางสมาคมฯมาแล้ว จนเป็นที่ยอมรับในความสามารถว่าเข้าขั้นจริง ๆ .....

สุพจน์ กริชพิพรรธ หนุ่มวิศวไฟฟ้าจุฬาฯ พ่วงด้วยปริญญาโทจากซีบ้า ผู้มีประสบการณ์ล้นเหลือทางด้านการขายอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในสำนักงานและอุปกรณ์ที่ใช้ในการสื่อสารมานานกว่า 10 ปี ได้รับแต่งตั้งจากบริษัทอินเตอร์เนชั่นแนลเอนจีเนียริง จำกัด ในเครือซิเมนต์ไทย ให้ก้าวมารับตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายออฟฟิศออโตเมชั่นได้แล้วตั้งแต่บัดนี้.....

จอรุ่นใหม่ 2 สไตล์



บริษัท ถาวรคอมพิวเตอร์ จำกัด ออกจอรุ่นใหม่สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ มี 2 แบบ 2 สไตล์คือ YJE HPD-55 และ YJE 1411

รุ่น YJE HPD-55 เป็นจอ RGB ขนาด 14 นิ้ว ใช้หลอดภาพของ NEC มี 16 โทนสี DISPLAY ได้ 3 แบบ COLOUR, GREEN หรือ AMBER สามารถต่อเข้ากับเครื่อง IBM PC / XT และ IBM PC / XT COMPATIBLE ได้ สนนราคาสำหรับรุ่นนี้ตก 12,000 บาทไม่ขาดไม่เกิน

ส่วนรุ่น YJE 1411 เป็นจอ MONOCHROME สีเขียว ขนาด 14 นิ้ว แสดงตัวอักษรบนจอได้ใหญ่กว่าจอ 12 นิ้วทั่วไปถึง 30% เหมาะจะใช้กับระบบภาษาไทย 25 บรรทัดบนเครื่อง IBM PC / XT และ IBM PC / XT COMPATIBLE รุ่นนี้เพียง 4,200 บาทเท่านั้น (สำหรับคนอยากได้)

ใครสนใจอยากหาไว้ใช้ก็ติดต่อไปที่บริษัทถาวรคอมพิวเตอร์ จำกัด โทร. 258-1099, 258-3282

ข่าวสังคม·แต่งตั้ง·แนะนำสินค้า

สำหรับ PRINTER *ของคุณ*

"PRINTER STAND" เป็นอุปกรณ์ขาตั้งสำหรับวาง PRINTER และเป็นที่รองรับกระดาษ เพื่ออำนวยความสะดวก มีให้เลือก 2 ขนาดคือ TG-1012 สำหรับ PRINTER ขนาด 80 คอลัมน์ TG-1019 สำหรับ PRINTER ขนาด 132 คอลัมน์

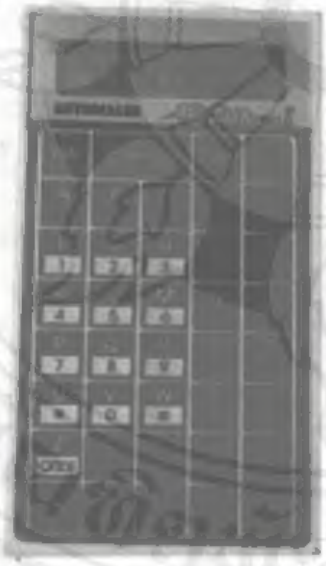
สนใจสอบถามรายละเอียดได้ที่บริษัทออฟเฟอร์เกรท (ประเทศไทย) จำกัด โทรศัพท์ 252-7605, 251-3784...

ไม่ต้องหมุน โทรศัพท์เองแล้ว

ในยุคนี้สมัยนี้ คนพยายามคิดค้นเครื่องผ่อนแรงมาใช้กันแทบจะทุกด้าน แม้แต่การหมุนโทรศัพท์ ก็ยังมีเครื่องช่วยหมุนให้โดยไม่ต้องออกแรงให้เมื่อยนิ้ว

ญี่ปุ่นผลิตเครื่องหมุนโทรศัพท์อัตโนมัติระบบสัมผัส YOBIDASHI-KUN II ขึ้นมาเพื่อช่วยให้ไม่ต้องมาเสียเวลาค้นหาเบอร์โทรศัพท์ในสมุดพก หรือแม้แต่การกดปุ่มโทรศัพท์เอง เพียงแต่แนบแผ่นสัญญาณที่ติดไว้ด้านหลังเครื่องให้ชิดกับกระบอกโทรศัพท์ แล้วสัมผัสปุ่มที่ต้องการ สัญญาณจะส่งผ่านไปทันที

YOBIDASHI-KUN II เป็นเครื่องขนาดกระเป๋า 62 112 11 มม. เก็บความจำได้ถึง 92 ชื่อ พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ ทั้งยังเป็นนาฬิกาบอกวัน เวลาได้ในตัว เรียกว่ามีความสามารถมากกว่าคนเสียอีก



นักธุรกิจท่านใดที่ต้องการประหยัดเวลาในการหมุนโทรศัพท์ ก็ไปแวะชมได้ที่บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด โทร. 222-8171-9 หรือที่โชว์รูมสยามสแควร์ โทร. 251-0151 หรือที่ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลทุกสาขา.....

อโลก้ารุ่นล่า

หลังจากที่ฝ่ายอักฟ่าเถเวอร์ด บริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ จำกัด ได้แนะนำเครื่องตรวจอวัยวะภายในระบบอุลตร้าซาวด์ของอโลก้า ไปแล้วหลายรุ่น จนถึงรุ่นหลังสุด ที่เพิ่งแนะนำ เข้าสู่วงการแพทย์ไทยไปไม่นานมานี้ ก็ได้รับความสนใจ อย่างกว้างขวางตามสถานพยาบาลต่าง ๆ

เพื่อสนองความต้องการของตลาด อักฟ่าก็ออก **เครื่องตรวจภายในอโลก้ารุ่นเอสเอสดี 860** มาใหม่ ซึ่งเป็นระบบอิเล็คทรอนิคส์เซ็กเตอร์ สแกนนิ่ง ให้ภาพสีเหมาะสำหรับวินิจฉัยระบบการหมุนเวียนโลหิตของหัวใจทั้งเด็กและผู้ใหญ่โดยละเอียด

อโลก้า เอสเอสดี 860 มีจอภาพทีวีสีขนาดใหญ่ 13 นิ้ว จอเดียว ซึ่งใหญ่กว่ารุ่นอื่น ๆ มีคีย์บอร์ดระบบสัมผัสที่เพียงแตะเบา ๆ เครื่องก็จะทำงานทันใจ ทั้งยังสามารถต่อเข้ากับเครื่องบันทึกภาพและวิดีโอได้อีกด้วย

อักฟ่ากระซิบมาว่า จำหน่าย โลก้า เอสเอสดี 860 ในราคาย่อมเยา จะย่อมมากน้อยแค่ไหน ก็ติดต่อสอบถามกันเองที่ 252-4071, 251-8866 ต่อ 332, 329.....

น้ำมันเครื่องสูตรใหม่จากเอสโซ่

บริษัทเอสโซ่แสตนดาร์ด ประเทศไทย จำกัด แนะนำน้ำมันเครื่องสูตรใหม่พร้อมกันทีเดียว 3 ชนิด มี ซูเปอร์ เอ็มแอล ซูเปอร์ อีที และ เอ็กซตร้า ทูที

ซูเปอร์ เอ็มแอล สำหรับเครื่องยนต์ เรือประมงโดยเฉพาะ ช่วยชะล้างทำความสะอาด และกระจายเขม่าตะกอนภายใน อนอมสภาพเครื่องยนต์ทำให้มีอายุการเปลี่ยนถ่ายยาวขึ้น

ซูเปอร์ อีที สำหรับเครื่องยนต์รถบรรทุกเล็ก เช่น รถอีแต๋น รถอีโกร่ง รถไถนาแบบคนเดินตาม ฯลฯ เพิ่มคุณภาพส่วนผสมทางเคมี ช่วยป้องกันสนิมและลดการสึกหรอภายในเครื่องยนต์

เอ็กซตร้า ทูที สำหรับรถจักรยานยนต์ 2 จังหวะทุกชนิดที่ใช้ความเร็วสูงผสมสารสังเคราะห์พิเศษ "โพลีเมอร์" ป้องกันการติดตายของแหวนลูกสูบขณะทำงานหนัก รักษาสภาพเครื่องยนต์ ทำให้เร่งเครื่องได้เร็ว ทั้งยังผ่านการรับรองมาตรฐานน้ำมันเครื่องจากยามาฮ่าที่ญี่ปุ่นมาแล้ว

ใครที่อยากลองใช้ก็เลือกได้ตามชนิดของเครื่องยนต์ หาไม่ยากตามท้องตลาดทั่วไป.....

เล่มใหม่ ขนาดใหญ่

ผู้จัดการ

นิตยสารธุรกิจรายเดือน

บรรทัดฐานของวงการหนังสือธุรกิจ
ที่ก้าวไปสู่มาตรฐานสากล
ในการเสนอเรื่องให้ผู้อ่าน
เรื่องในประเทศ
เรื่องจากต่างประเทศ
บทความและเรื่องทางวิชาการ

รีบสมัครเป็นสมาชิกเสียตั้งแต่วันนี้ เพียงปีละ 300 บาทเท่านั้น (12 เล่ม) โดยท่านกรอกบัตรสมาชิก พร้อมเช็คหรือธนาณัติสั่งจ่าย

นิตยสารผู้จัดการ
ตู้ ปณ. 700 ปณ.กลาง กทม.

ยู-บิกซ์ เอาใจใส่ดูแล เครื่องถ่ายเอกสารคุณ มากกว่าใคร

เพราะเรารู้ดีว่า หัวใจของเครื่องถ่ายเอกสาร นอกจากเครื่องแล้ว ทีมบริการนับว่ายิ่งสำคัญ

ยู-บิกซ์ จึงเตรียมทีมงานมากกว่าใคร ทำงานสัมพันธ์ต่อเนื่องกันดูแลเครื่องถ่ายเอกสารคุณตลอดเวลา

ยู-บิกซ์สัมพันธ์
รวบรวมประวัติ รายละเอียดต่าง ๆ ของตัวเครื่องเพื่อวิเคราะห์ วางแผน การบำรุงรักษา รวมทั้งส่งทีมไปตรวจเช็คเครื่องเป็นประจำ

ลูกค้าสัมพันธ์
เป็นทีมงานที่คอยติดต่อใกล้ชิด ไต่ถามปัญหา ให้คำแนะนำเกี่ยวกับ การบำรุงรักษาเครื่องตลอดเวลา

U-BIX FR
U-BIX FAST RESPONSE
ประกันความมั่นใจ
ในความรวดเร็วของการบริการ

บริการสัมพันธ์
เป็นทีมงานฉุกเฉิน เมื่อเครื่องเกิดเหตุขัดข้องจะเดินทางทันทีหลังสิ้นเสียงโทรศัพท์ ดำเนินการแก้ไขอย่างรวดเร็ว ด้วยประสบการณ์ที่ผ่านการอบรมมาแล้วเป็นอย่างดี

U-BIX 180 Z, U-BIX 500 Z

ยู บิกซ์ มีเครื่องถ่ายเอกสารตั้งแต่ขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่ สำหรับธุรกิจทุกประเภท

ไม่ว่ากรณีใด ๆ ด้วยทีมบริการที่พร้อมเช่นนี้ คุณสบายใจได้ว่า ยู-บิกซ์ ทุกเครื่องมีประสิทธิภาพสูงสุดเหมือนเริ่มแรกตลอดการใช้งาน

บริการสาขาวิศวการใช้ยังสำนักงานท่าน ติดต่อ
บริษัท อินเตอร์ เฟรอิสท์ วิศวการ จำกัด
2218-23 ถนนพหลโยธิน กรุงเทพฯ
โทร. 314-1241-2, 314-4481-2, 314-0730, 314-5130
วิศวการสำหรับ จากทีมผู้ชำนาญ

FEAUB 0294

รสนิยมคือสิ่งที่คุณเริ่ม
เอส.แฟร์ "บิสซิเนสคัลเลอร์"
คือเชิ้ตที่คุณเลือก

"บิสซิเนสคัลเลอร์"
เชิ้ตคอลเลคชั่นใหม่จาก เอส.แฟร์
ทันสมัยด้วยสีสัน
อ่อนหวานและนุ่มนวลกว่า 10 สี
สำหรับสุภาพบุรุษนักธุรกิจ
ผู้มีรสนิยมอันสุนทรีย์

เอส.แฟร์
ประดิษฐกรรมเพื่อสุนทรียภาพ

Business Color

S'fare
Felicia Creation

S'FARE : THE INTERNATIONAL MEN'S WEAR